Oamenii continuă să trăiască de la un salariu la altul, muncind din ce în ce mai mult, numai pentru a-şi asigura cele necesare supravieţuirii. De ce? Pentru că au căzut în capcana schimbării timpului contra bani. Acesta este modelul pe care ni le-au arătat părinţii noştri şi în care am ajuns să credem orbeşte.

Nu ne-au învăţat însă că există o alternativă, aceea de a munci o dată şi a continua să fim plătiţi permanent, construind conducte de venit suplimentar. Pentru că toţi dispunem de resursa numită timp, eforturile noastre se pot concentra asupra valorificării timpului, transformându-l în resurse financiare. Dacă la această ecuaţie adăugăm puterea Internetului, reuşita afacerii este garantată.

De acelaşi autor:

Afirmă-te sub propria firmă
afacerea-de-vis.com
De la lectură la bani
Marketing la indigo
Fii propriul tău şef!

PRACTIC

curteaveche.ro

ISBN 973-669-011-3
9789736690112

BURKE HEDGES

CONDUCTA DE MILIOANE

PRACTIC

Curtea veche

BURKE HEDGES provine dintr-o familie de imigranți latino-americani, care au decis să trăiască în Statele Unite după instaurarea dictaturii de stânga a lui Fidel Castro.

După absolvirea facultății de drept, Burke Hedges s-a hotărât să-și dezvolte propria afacere. În prezent, el conduce o serie de companii care se dezvoltă rapid în zona Tampa Bay.

Este autorul a numeroase cărți, printre care volumul de mare succes în toată lumea *Who Stole the American Dream? (Cine a furat visul american?)* — editat în peste un milion de exemplare. La Curtea Veche, dintre cărțile sale au mai apărut: *Afirmă-te sub propria firmă* (2001), *afacerea-de-vis.com* (2003), *De la lectură la bani* (2004), *Marketing la indigo* (2004), *Fii propriul tău șef!* (2005).

Burke Hedges s-a dedicat exclusiv răspândirii mesajului liberei inițiative și al dezvoltării personale prin apariții pe scenă, prin cărți și casete.

BURKE HEDGES

Conducta de milioane

Oricine își poate construi o conductă de venit permanent în noua economie

Traducere de
ROCSANA NIȚĂ

12.02.2007
Ivanca
Mamula
Alina

Curtea Veche

BUCUREȘTI, 2003

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale
HEDGES, BURKE
Conducta de milioane/ Burke Hedges
trad.: Rocsana Niţă
Bucureşti: Curtea Veche Publishing, 2003
144 p.; 20 cm (Practic)
Tit. orig. (eng): *The Parable of the Pipeline*
How Anyone Can Build a Pipeline of Ongoing Residual Income in the New Economy
ISBN 973-669-011-3

I. Niţă, Rocsana (trad.)

336

Coperta colecţiei de DANIEL ŢUŢUNEL
Foto copertă de NÉMETHI ANDRÁS BARNA

BURKE HEDGES
THE PARABLE OF THE PIPELINE
How Anyone Can Build a Pipeline of Ongoing Residual Income in the New Economy

Copyright © 2001 by Burke Hedges & Steven Price
Published by arrangements with INTI Publishing

© Curtea Veche Publishing, 2003,
pentru prezenta versiune în limba română

ISBN 973-669-011-3

S.C. PRINT MULTICOLOR S.R.L.
Str. Bucium nr. 34, Cod 700265,
IASI
Tel. 0232-211225 / 236388
Fax: 0232-211252

Dumneavoastră puteţi deveni milionarul de alături!

Dragă cititorule,

Acum 100 de ani, era practic imposibil ca un om obişnuit să devină milionar. Aruncaţi o privire peste aceste statistici referitoare la nivelul de trai de la începutul secolului al XX-lea:

În 1900, salariul mediu în Statele Unite ale Americii era de 22 de cenţi pe oră. Un muncitor obişnuit câştiga între 200 şi 400 de dolari pe an, mult sub limita sărăciei la acea vreme. Numai 6% dintre americani absolviseră liceul. Speranţa de viaţă era de 47 de ani. Doar 14% dintre case aveau cadă de baie. Existau 8 000 de autoturisme în Statele Unite şi numai 232 de kilometri de drumuri asfaltate. Înainte de primul război mondial, o familie americană obişnuită cheltuia 80% din venitul său pentru nevoile de bază: hrană, locuinţă şi îmbrăcăminte.

Într-un cuvânt, acum 100 de ani existau în principal două nuveluri economice: bogaţii şi restul. Numai o familie dintr-o sută aparţinea clasei de sus sau clasei mijlocii. Ceea ce înseamnă că 90% dintre oamenii din America puteau fi consideraţi săraci.

Clasa mijlocie continuă să trăiască de la un salariu la altul

Să ne întoarcem în prezent.

Astăzi, venitul mediu al unei familii este de 47 000 de dolari pe an. În Statele Unite există mai multe mașini decât oameni. Majoritatea familiilor au cel puțin două televizoare. Speranța de viață este de 75 de ani. În prezent, oamenii obișnuiți dispun de un venit mai mare... se bucură de mai mult timp liber... și au mai multe oportunități pentru carieră decât oricând.

Cu toate acestea, cea mai mare parte din cele 72 de milioane de familii americane continuă să trăiască de la un salariu la altul. Dați la o parte valoarea reprezentată de locuință, de mașini și de mobilă, și nu mai rămâne nimic din averea unei familii obișnuite. NIMIC! Deși venitul familiei este mare, la fel de mari sunt și datoriile și la fel de mare este numărul de ore pe care membrii familiei le petrec lucrând.

Aici e ceva greșit. Dar ce anume?

V-ați lăsat antrenat într-un sistem greșit?

Greșit este faptul că prea mulți oameni au crezut orbește într-un plan eronat. S-au lăsat antrenați într-un sistem greșit și le lipsește o înțelegere fundamentală asupra felului în care se creează și se acumulează averea.

Voi face o afirmație îndrăzneață care s-ar putea să vă șocheze. Dar este o afirmație absolut adevărată și mai presus de orice îndoială. Sunteți pregătit?

Adevărul gol-goluț este că astăzi *a deveni milionar este o chestiune de alegere, nu de noroc!*

Într-adevăr, în zilele noastre, practic orice om care câștigă salariul clasei de mijloc poate deveni milionar. Credeți că este imposibil? Deloc. De fapt, este chiar foarte simplu.

Dacă vreți să deveniți milionar astăzi, nu trebuie decât să urmați acești trei pași:

1) Să înțelegeți felul în care este creată și acumulată averea
2) Să preluați modelul unor sisteme garantate de a face avere
3) Să fiți constant de-a lungul timpului

Aceasta este tot ceea ce le trebuie oamenilor obișnuiți ca să acumuleze un milion de dolari în active: să înțeleagă, să preia modele și să fie constanți.

Ce veți învăța din această carte

Din cartea de față veți învăța strategii a căror eficiență a fost dovedită și pe care oamenii obișnuiți le pot urma pentru a obține adevărata independență financiară pentru ei înșiși și pentru familiile lor. Aceste strategii sunt ușor de urmat și au fost testate în timp. În plus, au creat milioane de milionari în ultimii 50 de ani!

Oameni buni, a deveni milionar nu mai este o chestiune de soartă. Sau de noroc. Pur și simplu ține de învățarea și urmarea strategiilor garantate de a face avere.

Îmi vine în minte o afirmație din cartea *The Millionaire Next Door (Milionarul de alături)*: „Majoritatea milionarilor nu sunt descendenții familiilor

Rockefeller sau Vanderbilt. *Mai mult de 80% sunt oameni obișnuiți* care și-au acumulat averile într-o generație."

Gândiți-vă la acest lucru — „Mai mult de 80% [dintre milionari] sunt oameni obișnuiți." Această statistică dovedește ceea ce am afirmat mai devreme — *astăzi, a deveni milionar este o chestiune de alegere, nu de noroc!*

M-am hotărât să scriu această carte ca să vă învăț strategii pe care bogații le folosesc de secole pentru a crea și a acumula avere. Aceste strategii erau cândva rezervate unui grup restrâns de privilegiați. Chiar dacă ați fi știut aceste strategii în anii 1900, cel mai probabil, nu ați fi avut capitalul sau relațiile necesare pentru a profita de ele. În prezent, lucrurile nu mai stau la fel.

Astăzi, datorită îmbunătățirii tehnologiei... datorită creșterii salariilor medii... și grație unei afaceri inovatoare pe care eu o numesc „creșterea exponențială electronică", practic orice persoană din clasa mijlocie, care are o educație la nivel de liceu sau superioară, își poate valorifica banii, timpul și relațiile pentru a-și obține libertatea personală și financiară.

Dacă veți urma strategiile prezentate în această carte, și dumneavoastră puteți ajunge milionarul de alături. *Bine ați venit în cartier!*

Cu sinceritate,

Bruce Healy

Mulțumiri

„Disciplină", „hotărâre", „concentrare" și „răbdare" sunt cuvintele care îmi vin în minte când mă gândesc la Dr. Steve Price, care a fost stâlpul de susținere în efortul de a duce la bun sfârșit acest manuscris. Steve, ești foarte talentat și neobosit în supravegherea unui proiect de la început până la sfârșit. Te apreciez și, în ochii mei, ești cu adevărat un partener „neprețuit".

Îi voi fi veșnic recunoscător Katherinei Glover, președintele editurii INTI Publishing. Katherine este un lider extraordinar, iar contribuția ei și atenția acordată detaliilor de-a lungul întregului proces de concepere a acestei cărți au fost inestimabile.

Vreau să îi mulțumesc Donnei Morrison pentru reușita excepțională de a face o prezentare accesibilă a conținutului cărții. Donna, întotdeauna este o plăcere să lucrez cu tine.

Multe mulțumiri lui Liz Cherry și echipei sale de creație pentru designul minunat al coperții*. Cherry Design a ilustrat un punct de vedere, reușind să transmită puterea uluitoare a venitului compus.

* Este vorba despre coperta ediției în limba engleză. (*N. red.*)

Oricâte mulțumiri aș exprima, ele nu ar fi complete dacă nu le-aș mulțumi tuturor membrilor echipei INTI: Sandee Lorenzen face ca operațiunile INTI să se desfășoare cu precizia unui ceas elvețian; Dee Garrand a proiectat și administrează cinci dintre cele mai bune site-uri web din domeniu; Cindy Hodge nu numai că administrează eficient depozitul, dar își face meseria întotdeauna cu zâmbetul pe față; Jewel Parago, directorul departamentului de finanțe, este un expert în computere și totodată un vrăjitor al cifrelor (ce ne-am face fără tine, Jewel?).

În sfârșit, vreau să îi mulțumesc tatălui meu, pentru că m-a făcut să înțeleg atunci când eram adolescent că ancorele mele de salvare în viață sunt conductele. Tată, îți mulțumesc pentru răbdare și pentru înțelepciunea ta nemuritoare.

DE LA BIROUL LUI BURKE HEDGES

Conductele reprezintă ancorele dumneavoastră de salvare în viață

Au trecut 25 de ani de când tatăl meu ne-a părăsit. Îmi mai amintesc însă de partidele de șah pe care le jucam seara, devreme, de parcă ar fi fost ieri.

Îmi amintesc cum îmi ajutam tatăl să așeze tabla de șah pe veranda casei noastre de pe plajă, cu vedere la Oceanul Pacific, pe coasta Ecuadorului.

Îmi aduc aminte cum priveam valurile spărgându-se de plaja cu nisip alb.

Îmi amintesc mireasma de zămoșiță plutind lin în ceața formată de apa sărată.

Îmi amintesc cum soarele auriu și blând se scufunda sub linia gri ca oțelul a orizontului.

Jucam șah până când se întuneca. Tatăl meu obișnuia să vorbească, iar eu îl ascultam.

„Să nu crezi niciodată că lucrurile vor rămâne veșnic la fel", spunea el de multe ori, scrutând orizontul.

De la prinț la cerșetor într-o singură zi

„Să nu crezi niciodată că lucrurile vor rămâne veșnic la fel."

Tatăl meu făcea aluzie la anul 1959, anul în care Castro a preluat puterea în Cuba. Înainte de revoluție, tatăl meu era unul dintre cei mai bogați oameni din Cuba. Potrivit unui articol din revista *Time*, averea tatălui meu se ridica la mai mult de 20 de milioane de dolari (care astăzi ar echivala cu cel puțin 200 de milioane de dolari). Era proprietarul a 12 afaceri diferite, incluzând filaturi de bumbac, magazine de desfacere, o fabrică de textile, o fabrică de produse chimice și agenții imobiliare.

Atunci când Castro a preluat puterea, părinții mei s-au refugiat în Jamaica, luând doar hainele de pe ei. Afacerile și conturile bancare ale tatălui meu au fost confiscate pentru ceea ce comuniștii au numit „crime împotriva poporului".

Singura „crimă" de care se făcea vinovat tatăl meu era succesul lui în afaceri... și apoi faptul că privise acest succes ca fiind veșnic. Analizând retrospectiv, el ar fi trebuit să își plaseze unele dintre active în afara țării. Dar tatăl meu a fost convins că niciodată Castro nu va putea să răstoarne guvernul.

În această privință s-a înșelat. Iar acest lucru l-a costat întreaga lui avere.

O viziune a conductelor

Tatăl meu a făcut tot ce i-a stat în putere pentru a-și reconstrui imperiul financiar. Însă o economie instabilă și inima lui bolnavă au conspirat pentru a-l împiedica să se refacă. Nu era plin de amărăciune la sfârșitul vieții. Era doar dezamăgit că nu îi mai rămăsese timp.

Așadar, în timpul partidelor de șah, tatăl meu făcea tot posibilul ca să mă învețe principiile esențiale care i-au permis să adune o mică avere înainte de a împlini 50 de ani.

Tatăl meu sublinia adesea cât de important este să fii proprietarul unei afaceri. A fi proprietar înseamnă independență și control. În opinia tatălui meu, cu cât aveai mai multe afaceri, cu atât era mai bine.

„Conductele reprezintă ancorele tale de salvare în viață", spunea el.

Am pus mare preț pe lecțiile primite de la tatăl meu. Mi-am deschis prima afacere când aveam 25 de ani. Astăzi sunt proprietarul mai multor afaceri ce se dezvoltă rapid.

Ca o ironie a sorții, una dintre companiile mele, Equibore, este o afacere bazată pe conducte — *la propriu*! Equibore instalează conductele subterane pe care le folosesc companiile utilitare din „Vechea Economie" pentru a transporta gaze și apă. Companiile de comunicații din „Noua Economie" folosesc conductele pentru cablurile de fibră optică, conductele viitorului.

Tatăl meu bogat, tatăl lui bogat

Tatăl meu credea cu tărie în diversificarea afacerilor. Iată de ce o mare parte din cele 12 afaceri ale sale operau în domenii diferite.

„Dacă ai o singură conductă, atunci ai o singură ancoră de salvare în viață", obișnuia el să spună în timp ce îmi lua o piesă de șah. „Cu cât ai mai multe conducte, cu atât mai bine."

În urmă cu câteva luni am descoperit o casetă audio a lui Robert Kiyosaki intitulată *What My Rich Dad Taught Me About Investing (Ce m-a învățat tatăl meu bogat despre investiții)*. Kiyosaki istorisește o scurtă poveste despre doi tineri care fuseseră angajați pentru a duce apa din lac în satul lor, aflat cam la doi kilometri distanță. Unul dintre tineri folosea găleți pentru a cără apa în sat. Celălalt a construit o conductă. În timp, tânărul care construise conducta s-a descurcat mult mai bine decât cel care căra apa cu gălețile.

Caseta lui Kiyosaki mi-a reamintit lecțiile pe care mi le dădea tatăl meu în urmă cu 25 de ani. În seara aceea m-am întors acasă și am așternut pe hârtie 10 pagini de notițe pentru o nouă carte, care urma să explice paralela dintre conducte și căile de salvare în viață. Astfel, voiam să îi sfătuiesc pe cititori să își diversifice fluxurile de venit construindu-și atât conducte pe termen scurt, cât și conducte pe termen lung.

Am intitulat această carte *Conducta de milioane*.

Trei luni mai târziu i-am înmânat editorului meu manuscrisul cărții pe care o aveți acum în mână.

Construiți-vă propriile conducte

Am ascultat sfatul tatălui meu și de-a lungul anilor am construit mai multe conducte profitabile. Nu am 12 afaceri, așa cum a avut el, iar averea mea nu se ridică deocamdată la 20 de milioane de dolari.

Dar mă străduiesc.

Conductele sunt proiectate să elimine grijile din viața oamenilor și să le aducă profituri în buzunar.

Însă mai presus de orice, conductele sunt menite să le ofere oamenilor libertate personală și financiară, dar și siguranță pe durata întregii vieți.

Pe scurt, conductele reprezintă ancore de salvare.

Ancorele de salvare ale tatălui meu i-au fost confiscate de un dictator. Și nu și-a mai revenit niciodată. Oamenii care trăiesc în Statele Unite sunt binecuvântați — niciodată ancorele lor de salvare nu le vor fi confiscate de un dictator.

Suntem singurii care ne putem confisca ancorele de salvare.

Cum?

Neavând inițiativa de a le construi!

Învățați o lecție de la tatăl meu — nu vă bazați pe faptul că mâine va fi la fel ca astăzi! Pentru că nu va fi!

Unica siguranță este siguranța pe care ne-o oferă o conductă.

Vă sfătuiesc să începeți să vă construiți conductele astăzi... astfel încât mâine să aveți propriile ancore de salvare!

Dedicație

Tuturor celor care au înțelepciunea de a deveni constructori de conducte... și sunt dispuși să le împărtășească și altora înțelepciunea lor.

INTRODUCERE

Conducta de milioane

1801, o vale din centrul Italiei

AU FOST ODATĂ CA NICIODATĂ, CÂNDVA, TARE DEMULT, doi veri tineri și ambițioși care se numeau Pablo și Bruno și care locuiau unul lângă celălalt într-un sătuc italian.

Cei doi tineri erau prieteni la cataramă.

Ei aveau visuri mari.

Vorbeau fără încetare despre cum într-o bună zi, într-un fel sau altul, vor ajunge cei mai avuți oameni din sat. Amândoi erau ageri la minte și muncitori. Nu aveau nevoie decât de o ocazie.

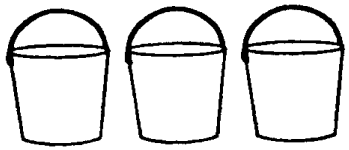
Și iată că într-o bună zi ocazia s-a ivit. Țăranii din sat s-au hotărât să tocmească pe cineva să care apă de la râul din apropiere până la un bazin aflat în piața din mijlocul satului. I-au ales pe Pablo și pe Bruno.

Fiecare a apucat câte două găleți și a pornit-o spre râu. Până la sfârșitul zilei, rezervorul din sat era plin ochi. Înțeleptul satului le-a plătit un bănuț pentru fiecare găleată de apă.

„Iată că ni s-a împlinit visul!", a exclamat Bruno. *„Nu mi vine să cred ce noroc avem!"*

Dar Pablo nu era prea convins de acest lucru.

Îl durea spatele și avea mâinile rănite de la cărătul găleților grele. Se gândea cu groază la faptul că trebuia să se trezească a doua zi dimineață și să o ia de la capăt. Și-a jurat că va găsi un mod mai bun să aducă apa de la râu până în sat.



Pablo, omul cu conducta

„Bruno, am un plan", i-a spus Pablo prietenului său a doua zi de dimineață, în timp ce luau gălețile și porneau spre râu. „În loc să ne spetim cărând găleți de colo până colo pentru câțiva bănuți pe zi, hai mai bine să construim o conductă de la râu până în sat."

Bruno s-a oprit în drum de parcă ar fi fost trăsnit.

„O conductă! Da' cine a mai auzit de așa ceva?", a țipat Bruno. „Avem o slujbă minunată, Pablo. Pot să car 100 de găleți pe zi. La un bănuț găleata, asta face un galben pe zi! Sunt bogat! Până la sfârșitul săptămânii, îmi pot lua o pereche de încălțări noi. Până la sfârșitul lunii, o vacă. Iar în șase luni îmi ridic o colibă nouă. Avem cea mai bună slujbă din sat. Nu lucrăm sâmbăta și duminica, iar în fiecare an avem două săptămâni de concediu plătit. Ne-am asigurat pe viață! Ia mai fugi de-aici cu conductele tale!"

Dar Pablo nu se pierdu așa repede cu firea. Îi explică celui mai bun prieten al său, cu răbdare, planul pe care îl avea. Pablo urma să muncească o parte din zi cărând găleți, iar restul zilei și la sfârșit de săptămână avea să lucreze la construcția conductei. Știa că avea să fie tare greu să sape un șanț în pământul stâncos. Fiindcă era plătit la găleată, știa că la început va câștiga mai puțin. Mai știa și că îi va lua un an, poate chiar doi, înainte să înceapă să se bucure de profitul pe care i-l va aduce conducta. Dar Pablo credea în visul lui și s-a pus pe treabă.

Conducta în construcție

Bruno și ceilalți săteni au început să-și râdă de Pablo, poreclindu-l „Pablo, omul cu conducta". Bruno, care câștiga aproape de două ori mai mult decât Pablo, se grozăvea cu ce-și cumpărase. Își luase un măgar împodobit cu o șa nouă de piele, pe care îl lega în fața noii sale case cu două etaje. Își cumpăra haine care luau ochii oamenilor și plătea mese îmbelșugate la han. Sătenii îi spuneau *jupân Bruno*, îl aplaudau când le făcea cinste la crâșmă și râdeau tare la glumele lui.

Acțiunile mici dau rezultate mari

Pe când Bruno lenevea în hamac serile și la sfârșit de săptămână, Pablo săpa mereu la conducta lui. În primele luni, Pablo nu prea avu cu ce să se mândrească de pe urma muncii lui. Era o treabă

anevoioasă — chiar mai grea decât a lui Bruno, căci Pablo lucra și serile, și la sfârșit de săptămână.

Dar Pablo își spunea mereu că visurile de mâine se construiesc prin sacrificiile de astăzi. Săpa zi după zi, palmă cu palmă.

„Câte-o palmă, câte-o palmă, isprăvesc până la toamnă", cânta el încetișor, izbind cu târnăcopul în pământul pietros. Palmele s-au transformat într-un cot... apoi în zece coți... apoi 20... 100...

„Durerea pe termen scurt e câștig pe termen lung", se gândea el când se prăbușea în coliba lui umilă, istovit după o nouă zi de muncă. Își măsura succesul stabilindu-și obiective zilnice și îndeplinindule, știind că, în timp, rezultatele vor depăși cu mult eforturile.

„Gândește-te la răsplată", își spunea el în fiecare seară, scufundându-se în somn, însoțit de sunetul râsetelor de la crâșma din sat.

„Gândește-te la răsplată..."

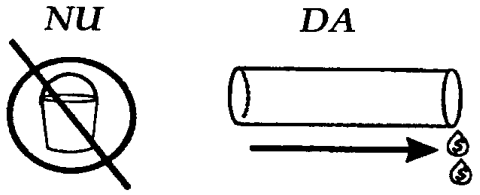
Situația se schimbă

Zilele s-au transformat în luni. Într-o bună zi, Pablo își dădu seama că ajunsese cu conducta la jumătate, iar asta însemna că nu mai trebuia să facă decât jumătate de drum ca să își umple gălețile cu apă! Pablo folosi timpul rămas ca să lucreze la conductă. Ziua în care aceasta avea să fie gata era din ce în ce mai aproape.

În vreme ce se odihnea, Pablo își privea vechiul tovarăș spetindu-se să care găleți. Umerii lui Bruno erau mai tot mai încovoiați. Era gârbovit de durere, iar pașii îi erau îngreunați de truda zilnică. Bruno era mânios și ursuz, blestemând soarta care îl condamna să care găleți cât era ziulica de lungă, până la sfârșitul vieții.

Începu să stea mai puțin la muncă și mai mult în crâșmă. Când crâșmarii îl vedeau pe Bruno apropiindu-se, șopteau: „Uite-l pe Bruno, cărătorul de găleți" și chicoteau când bețivanul satului maimuțărea statul gârbovit și umbletul târșâit al lui Bruno. Bruno nu mai dădea de băut și nu mai spunea glume, preferând să stea singur într-un cotlon întunecat, înconjurat de sticle goale.

În cele din urmă, pentru Pablo sosi ziua cea mare — terminase conducta! Oamenii s-au îngrămădit să vadă apa țâșnind din conductă în rezervorul satului! Acum că satul avea o rezervă permanentă de apă proaspătă, oamenii din împrejurimi se mutară aici, iar satul se mări și prosperă.



Odată ce conducta a fost gata, Pablo nu a mai fost nevoit să care apă. Apa ajungea în sat, fie că el

anevoioasă — chiar mai grea decât a lui Bruno, căci Pablo lucra și serile, și la sfârșit de săptămână.

Dar Pablo își spunea mereu că visurile de mâine se construiesc prin sacrificiile de astăzi. Săpa zi după zi, palmă cu palmă.

„Câte-o palmă, câte-o palmă, isprăvesc până la toamnă", cânta el încetișor, izbind cu târnăcopul în pământul pietros. Palmele s-au transformat într-un cot... apoi în zece coți... apoi 20... 100...

„Durerea pe termen scurt e câștig pe termen lung", se gândea el când se prăbușea în coliba lui umilă, istovit după o nouă zi de muncă. Își măsura succesul stabilindu-și obiective zilnice și îndeplinindule, știind că, în timp, rezultatele vor depăși cu mult eforturile.

„Gândește-te la răsplată", își spunea el în fiecare seară, scufundându-se în somn, însoțit de sunetul râsetelor de la crâșma din sat.

„Gândește-te la răsplată..."

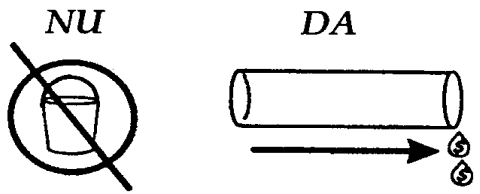
Situația se schimbă

Zilele s-au transformat în luni. Într-o bună zi, Pablo își dădu seama că ajunsese cu conducta la jumătate, iar asta însemna că nu mai trebuia să facă decât jumătate de drum ca să își umple gălețile cu apă! Pablo folosi timpul rămas ca să lucreze la conductă. Ziua în care aceasta avea să fie gata era din ce în ce mai aproape.

În vreme ce se odihnea, Pablo își privea vechiul tovarăș spetindu-se să care găleți. Umerii lui Bruno erau mai tot mai încovoiați. Era gârbovit de durere, iar pașii îi erau îngreunați de truda zilnică. Bruno era mânios și ursuz, blestemând soarta care îl condamna să care găleți cât era ziulica de lungă, până la sfârșitul vieții.

Începu să stea mai puțin la muncă și mai mult în crâșmă. Când crâșmarii îl vedeau pe Bruno apropiindu-se, șopteau: „Uite-l pe Bruno, cărătorul de găleți" și chicoteau când bețivanul satului maimuțărea statul gârbovit și umbletul târșâit al lui Bruno. Bruno nu mai dădea de băut și nu mai spunea glume, preferând să stea singur într-un cotlon întunecat, înconjurat de sticle goale.

În cele din urmă, pentru Pablo sosi ziua cea mare — terminase conducta! Oamenii s-au îngrămădit să vadă apa țâșnind din conductă în rezervorul satului! Acum că satul avea o rezervă permanentă de apă proaspătă, oamenii din împrejurimi se mutară aici, iar satul se mări și prosperă.

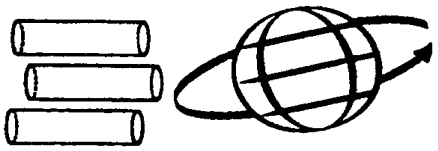


Odată ce conducta a fost gata, Pablo nu a mai fost nevoit să care apă. Apa ajungea în sat, fie că el

muncea sau nu. Apa curgea când Pablo mânca. Curgea când dormea. Curgea la sfârșit de săptămână, când Pablo se distra. Și cu cât curgea mai multă apă în sat, cu atât mai mulți bani curgeau în buzunarele lui Pablo!

Pablo – omul cu conducta ajunse să fie cunoscut ca Pablo – făcătorul de minuni. Politicienii îl lăudau pentru viziunea lui și îl implorau să candideze la funcția de primar. Dar Pablo a înțeles că ceea ce realizase el nu era o minune. Era pur și simplu prima etapă a unui vis mare, uriaș. Vedeți dumneavoastră, Pablo avea planuri care depășeau cu mult granițele satului.

Pablo și-a propus să construiască conducte în lumea întreagă!



Din nou, la prietenul lui cel mai bun

Conducta l-a scos pe Bruno cărătorul de găleți din afaceri, iar pe Pablo îl durea sufletul să își vadă vechiul prieten cerșind băutură la crâșmă. Așadar, Pablo a stabilit o întâlnire cu Bruno.

„Bruno, am venit să te rog să mă ajuți."

Bruno și-a îndreptat umerii încovoiați, iar ochii lui negri s-au îngustat până când au devenit o linie întunecată. „Nu-ți bate joc de mine", a șuierat Bruno.

„N-am venit aici ca să te umilesc", spuse Pablo. „Am venit să îți ofer o ocazie excelentă de a face

afaceri. Mie mi-au trebuit mai bine de doi ani ca să termin prima conductă. Dar am învățat multe în acești doi ani. Știu ce unelte să folosesc. Unde să sap. Cum să poziționez conducta. Am făcut însemnări pe măsură ce înaintam cu lucrul și am dezvoltat un sistem care îmi va permite să construiesc o nouă conductă... iar apoi o alta... și apoi încă una.

Singur, aș putea să construiesc o conductă pe an. Dar acesta nu este cel mai bun mod de a-mi folosi timpul. Ceea ce plănuiesc eu să fac este să vă învăț pe tine și pe alții cum să construiți conducte... Apoi voi îi veți învăța pe alții... și fiecare dintre aceștia va învăța pe altcineva... până când va exista o conductă în fiecare sat din ținut... apoi o conductă în fiecare sat din țară... și, în cele din urmă, o conductă în fiecare sat din lume!"

„Gândește-te puțin", continuă Pablo, „am putea să câștigăm un mic procent din fiecare litru de apă care trece prin aceste conducte. Cu cât curge mai multă apă prin conducte, cu atât mai mulți bani vor curge în buzunarele noastre. *Conducta pe care am construit-o nu este sfârșitul unui vis. Este doar începutul!"*

Bruno a văzut în sfârșit Imaginea de Ansamblu. A zâmbit și i-a întins prietenului său palma bătătorită. Au dat mâna... și apoi s-au îmbrățișat ca doi prieteni ce nu se mai văzuseră de mult.

Visul de a construi conducte într-o lume a cărătorilor de găleți

Anii au trecut. Pablo și Bruno nu mai munceau de mult. Afacerea lor cu conducte din lumea în-

treagă continua să pompeze milioane de dolari în conturile lor din bănci. Uneori, în călătoriile lor prin țară, Pablo și Bruno treceau pe lângă tineri care cărau găleți cu apă.

Cei doi prieteni din copilărie se opreau și le istoriseau tinerilor povestea lor, oferindu-se să îi ajute să își construiască propria conductă. Unii ascultau și profitau de ocazia de a-și construi propria conductă. Dar din nefericire, majoritatea cărătorilor de găleți respingeau în grabă ideea unei conducte. Pablo și Bruno auzeau mereu aceleași pretexte.

„Nu am timp."

„Prietenul meu mi-a spus că prietenul unui prieten de-al lui a încercat să construiască o conductă și a eșuat."

„Numai cei care intră de la început în afacere scot bani din conducte."

„Toată viața am cărat găleți. Rămân la ceea ce știu să fac."

„Cunosc eu niște oameni care au pierdut bani într-o escrocherie cu conducte. Pe mine n-or să mă păcălească!"

Pablo și Bruno se întristau, pentru că atât de mulțor oameni le lipsea viziunea de ansamblu.

Însă amândoi s-au resemnat cu faptul că trăiau într-o lume a cărătorilor de găleți... și că numai un mic procent din totalul oamenilor îndrăzneau să nutrească visul de a construi conducte.

partea I

Trăim într-o lume a cărătorilor de găleți

LECȚIA 1

Dumneavoastră ce sunteți — un cărător de găleți? Sau un constructor de conducte?

„Bruno, am un plan", i-a spus Pablo prietenului său a doua zi de dimineață, în timp ce luau gălețile și porneau spre râu. „În loc să ne spetim cărând găleți de colo până colo pentru câțiva bănuți pe zi, hai mai bine să construim o conductă de la râu până în sat." Bruno s-a oprit în drum de parcă ar fi fost trăsnit.

„O conductă! Da' cine a mai auzit de așa ceva?!!", a țipat Bruno.

din *Conducta de milioane*

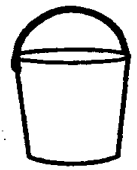
Dumneavoastră ce sunteți?... Un cărător de găleți? Sau un constructor de conducte?

Sunteți plătit numai când mergeți la serviciu și munciți, precum Bruno, cărătorul de găleți?

Sau munciți o dată, iar apoi sunteți plătit la nesfârșit, la fel ca Pablo, constructorul de conducte?

Dacă sunteți ca majoritatea oamenilor, munciți după planul cărătorului de găleți. Eu îl numesc „Capcana timp-contra-bani". Știți care este rutina:

O oră de muncă echivalează cu salariul pe o oră.
O lună de muncă este egală cu salariul pe o lună.
Un an de muncă înseamnă salariul pe un an.
Vi se pare că sună cunoscut?



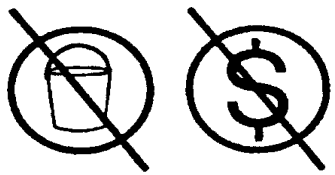
= Capcana timp-contra-bani

În cazul cărătului de găleți, problema este că banii încetează să mai vină îndată ce vă opriți din muncit. Ceea ce înseamnă că noțiunile de „slujbă sigură" sau „funcție de vis" sunt o iluzie. Pericolul inerent pe care îl prezintă cărătul de găleți este acela că venitul este temporar, în loc să fie permanent.

Dacă într-o dimineață Bruno s-ar fi trezit cu spatele înțepenit și nu s-ar fi putut ridica din pat, câți bani ar fi câștigat în acea zi? *Zero!*

Nu muncești, nu ești plătit!

Același lucru este valabil pentru orice slujbă de tipul cărătului de găleți. Odată ce cărătorii de găleți și-au epuizat zilele de vacanță și zilele de concediu medical, dacă nu mai pot cără găleți, nu își vor mai primi salariul. Punct.



Nu cari găleți = Nu primești salariul

Dentistul care nu mai poate cără găleți

Iată un exemplu inspirat din viața reală. Fostul meu dentist era cel mai bun medic stomatolog pe care l-am avut vreodată. Această doamnă era un profesionist desăvârșit — îngrijindu-și pacienții cu atenție și delicatețe, ținând cont de nevoile fiecăruia. Era o persoană deosebită. Era un tehnician extraordinar — fiecare consultație era practic lipsită de durere. În plus, își iubea foarte mult meseria și își alcătuia singură programul (cabinetul ei era deschis doar trei zile pe săptămână, astfel încât să poată petrece un sfârșit de săptămână de patru zile cu familia ei).

Realiza un venit de peste 100 000 de dolari pe an, muncind trei zile pe săptămână și practicând o meserie pe care o iubea. Era slujba de vis a oricărui cărător de găleți, dacă a existat vreodată așa ceva.

Cu toate acestea, a apărut o problemă. Înainte de a împlini 40 de ani, a făcut artrită la mâini și nu a mai putut profesa. În prezent predă la facultatea din oraș, câștigând o treime din venitul pe care îl avea ca dentist. Deși ea nu avusese nici o vină, slujba ei de vis a dispărut.

Acum înțelegeți de ce afirm că nu există nici un fel de siguranță într-o slujbă de cărător de găleți? Vă dați seama cât de vulnerabili sunt cărătorii de găleți?

Marele inconvenient al capcanei timp-contra-bani este faptul că, dacă nu mai poți oferi timp, nu mai primești în schimb bani!

Pablo, omul cu conducta, și-a dat seama încă de la început ce limitări impune căratul de găleți — și

a pornit să creeze un sistem prin intermediul căruia să poată fi plătit în continuare, indiferent dacă mai investea sau nu timp.

Pablo a înțeles că nu există nici o siguranță în căratul găleților. A înțeles că o conductă reprezintă o ancoră de salvare în viață.

Ce s-ar întâmpla cu dumneavoastră dacă nu ați mai putea oferi timp?

Dar despre dumneavoastră ce se poate spune — ce ați face dacă de mâine nu ați mai avea nici un venit?

Ce s-ar întâmpla dacă ați fi concediat?...

Ce s-ar întâmpla dacă v-ați îmbolnăvi sau ați avea un accident și nu ați mai putea să cărați găleți?

Dar dacă o urgență medicală v-ar mânca toate economiile?

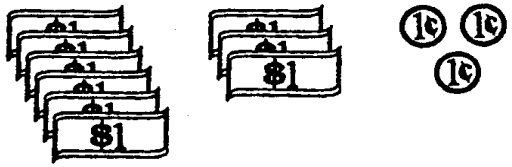
Dar dacă rezervele dumneavoastră de bani s-ar topi peste noapte?

Dacă mâine ați rămâne fără nici un venit, cât timp v-ați putea plăti ratele la casă?... ratele și taxele la mașină?... taxele de școlarizare ale copiilor?

Șase luni? Trei luni? Trei săptămâni?!!!!

Rezervele dumneavoastră

6 luni? 3 luni? 3 săptămâni?



Dacă s-ar întâmpla o catastrofă, aveți o ancoră de salvare care să vă protejeze pe dumneavoastră și pe membrii familiei dumneavoastră? Sau mizați pe faptul că veți continua să cărați găleți atât timp cât veți avea nevoie de un venit?

Indiferent dacă dați cu mătura... plimbați hârtii... sau aveți o profesie..., tot schimbați o unitate de timp pe o unitate de bani.

Unde vedeți siguranța aici?

Conductele vă plătesc în timp ce vă distrați

Așa cum a spus Pablo: *„Trebuie să existe o soluție mai bună!"*

Din fericire, o astfel de soluție chiar există.

Se numește conductă — venit permanent — un venit care continuă să vină, indiferent dacă investiți sau nu timp. Singura modalitate de a obține adevărata siguranță este să faceți ceea ce a făcut Pablo — să vă construiți o conductă în timp ce încă mai cărați găleți!

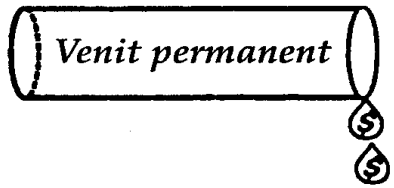
Conductele reprezintă ancore de salvare deoarece le permit oamenilor să evite capcana timp-contra-bani. Atunci când construiți o conductă, munciți o singură dată, dar sunteți plătit la nesfârșit.

Conductele funcționează 24 de ore pe zi, șapte zile pe săptămână, 365 de zile pe an. Ceea ce înseamnă că vă aduc venit și atunci când dormiți. Sau în timp ce vă distrați. Ori după ce ieșiți la pensie. Sau când sunteți bolnav ori ați suferit un accident și nu mai puteți lucra. Ori atunci când apar diferite urgențe.

Aceasta este forța venitului suplimentar permanent.

Iată de ce afirm cu tărie acest lucru: conductele reprezintă ancorele dumneavoastră de salvare în viață!

Conducte = ancore de salvare în viață



LECȚIA 2

Trăim într-o lume a cărătorilor de găleți

„Avem o slujbă minunată, Pablo. Pot să car 100 de găleți pe zi. La un bănuț găleata, asta face un galben pe zi! Sunt bogat! Până la sfârșitul săptămânii, îmi pot lua o pereche de încălțări noi. Până la sfârșitul lunii, o vacă. Iar în șase luni îmi ridic o colibă nouă. Avem cea mai bună slujbă din sat. Nu lucrăm sâmbăta și duminica și în fiecare an avem două săptămâni de concediu plătit. Ne-am asigurat pe viață! Ia mai fugi de-aici cu conductele tale!"

din *Conducta de milioane*

Un doctor care își ducea fiica în vârstă de 4 ani la grădiniță își uitase stetoscopul în mașină. Fetița s-a întins după stetoscop și a început să se joace cu el.

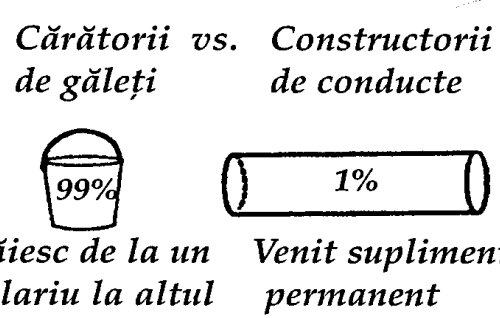
„Fiica mea vrea să îmi calce pe urme", își zise doctorul în sinea lui. „Este cea mai înălțătoare clipă din viața mea."

Fetița și-a pus stetoscopul la gât și ținea senzorul în față de parcă ar fi fost un microfon.

„Bine ați venit la McDonald's. Doriți să comandați?"

Această povestioară drăgălașă ilustrează motivul pentru care gravităm în jurul slujbelor de tipul căratului de găleți — altfel spus, „ce face omul, face și maimuța". Micuța fusese atât de des la McDonald's încât a confundat stetoscopul cu un microfon și a copiat felul în care angajații se adresează clienților.

La fel ca această fetiță, cei mai mulți oameni fac confuzie între căratul găleților și construirea conductelor. Vedem că 99% dintre oameni cară găleți. Așadar, presupunem în mod firesc că singura modalitate de a obține ceea ce dorim în viață este să cărăm găleți.



Acesta este motivul pentru care lui Bruno i-a venit atât de greu să înțeleagă potențialul conductelor — Pablo era primul constructor de conducte pe care Bruno îl cunoscuse vreodată! Bruno a respins ideea de conductă pentru că era diferită. El considera că eficiența conductelor nu fusese dovedită. Pentru Bruno, conductele erau o soluție radicală și riscantă.

Majoritatea oamenilor gândesc precum Bruno. Creștem înconjurați de cărători de găleți falimentari, așadar ne închipuim că așa stau lucrurile. Aceasta îmi aduce aminte de un abțibild pe care l-am văzut de curând pe bara de protecție a unui automobil:

100 000 de lemingi nu se pot înșela!*

Oamenii cred același lucru despre căratul găleților — *100 de milioane de cărători de găleți nu se pot înșela! Ei bine, ba da, chiar se pot înșela!*

Mentalitatea lemingilor

De ce oamenii acceptă să care găleți

Haideți să recunoaștem cinstit — în lumea aceasta există mult mai mulți cărători de găleți decât constructori de conducte.

De ce?

Pentru că acesta este modelul pe care l-au urmat părinții noștri și unicul model pe care ei ne-au învățat să-l urmăm. Tiparul căratului de găleți vă spune că, într-o lume a cărătorilor de găleți, trebuie să faceți următoarele lucruri ca să vă descurcați:

---

* Lemingii sunt mamifere rozătoare asemănătoare cu hârciogul. Anumite specii migrează în masă când indivizii speciei devin prea numeroși și sfârșesc prin a se îneca încercând să traverseze marea. (*N. trad.*)

Mergeți la școală și învățați cum să cărați găleți. Munciți din greu. Câștigați-vă dreptul de a căra găleți mai mari. Demisionați din Compania de Găleți A ca să lucrați pentru Compania de Găleți B, care vă permite să cărați găleți încă și mai mari. Munciți mai multe ore ca să puteți căra mai multe găleți. Îndrumați-vă copiii spre facultăți de cărat găleți. Schimbați-vă cariera, trecând de la căratul găleților de tablă... la căratul găleților de plastic... apoi la căratul găleților digitale. Visați la ziua în care vă veți putea pensiona din slujba de cărător de găleți. Până atunci, puneți mâna și cărați găleți. Puneți mâna la treabă...

Cu se aleg toți acești cărători de găleți de pe urma eforturilor lor?

Cu surprinzător de puțin.

Conform studiului anual „What People Can Earn" („Cât pot câștiga oamenii") realizat de revista *Parade*, un muncitor obișnuit în Statele Unite câștigă 28 500 de dolari pe an. Scădeți taxele de aproape 20% și mai rămân 22 500 de dolari pentru traiul zilnic.

Să fim cinstiți — 22 500 de dolari venit net nu este o sumă suficient de mare pentru a acoperi nevoile de bază ale unei familii cu patru membri. Ceea ce înseamnă că majoritatea oamenilor își doresc cu disperare să câștige mai mulți bani!

Salariul mediu al cărătorilor de găleți

= 28 500 de dolari

Parada găleților

Așadar, ce fac cărătorii de găleți când au nevoie de mai mulți bani? Din cauză că au o mentalitate de cărători de găleți, se gândesc la o soluție de tipul căratului de găleți — dacă ai nevoie de mai mulți bani, trebuie să cari mai multe găleți!

„Îmi voi lua o a doua slujbă ca să pot căra găleți și seara și la sfârșit de săptămână!", spune Tatăl Cărător de Găleți.

„Mă pot întoarce la slujba de cărător de găleți pe care o aveam înainte de a se naște copiii", zice Mama Cărătoare de Găleți.

„Copiii își pot lua slujbe de cărători de găleți după amiaza, când se întorc de la școală și în vacanțe", declară părinții cărători de găleți.

Și chiar fac acest lucru. Rezultatul?

În prezent, locuitorii Americii de Nord lucrează cel mai mare număr de ore din întreaga lume, depășindu-i chiar și pe japonezi, cei atât de obsedați de muncă. Oare planul a-câștiga-mai-mulți-bani-cărând-mai-multe-găleți funcționează?

Într-un cuvânt, NU!

Iată faptele concrete, adevărurile dure:

- Datoriile acumulate de consumatori înregistrează cel mai mare nivel din toate timpurile. Datoriile familiilor din Statele Unite au crescut de patru ori în ultimii 17 ani. Familia obișnuită a zilelor noastre are o datorie de 95 de cenți la fiecare dolar din venitul ce nu este destinat nevoilor de bază.

- Procentul femeilor care muncesc pentru a-și întreține familia s-a dublat în ultimii 20 de ani, de la 19% în 1980 la 46% în prezent.
- Din ce în ce mai mulți oameni fac credite duble, triple, ipotecându-și singurul lor bun cu adevărat valoros — casa — pentru a achita facturile.
- Falimentele personale au crescut în fiecare an, ajungând la 1,4 milioane în anul 2000 — chiar dacă economia este înfloritoare!

Alo-o-o-o! Ce este greșit în schema asta?

Mitul găleților mai mari

În viziunea celor care cară găleți, gălețile mai mari înseamnă salarii mai mari. Așadar, cărătorii de găleți își spun că totul ar fi în regulă dacă ar putea obține o slujbă în care să care găleți mai mari.

Cărătorii de găleți se întreabă întotdeauna cât câștigă ceilalți cărători de găleți. U.S. Bureau of Labor Statistics (Biroul pentru Statistica Muncii din Statele Unite) ține evidența salariilor pe oră pentru cele câteva sute de ocupații diferite. Cum arată salariul dumneavoastră pe oră în comparație cu alte slujbe?

Salariul pe oră

(de la U.S. Bureau of Labor Statistics)

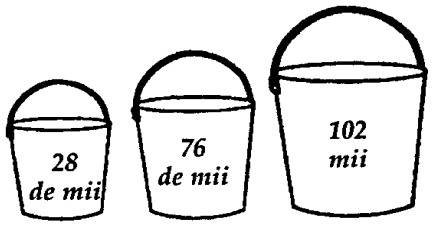
Ocupația	Salariul pe oră
Bucătar în restaurante fast-food	6,29 dolari
Angajat la benzinărie	7,34 dolari
Administrator de clădiri	8,44 dolari
Agent comercial	9,12 dolari
Secretară	11,86 dolari
Constructor de acoperișuri	13,63 dolari
Mecanic de automobile	13,97 dolari
Șofer de camion	14,08 dolari
Pompier	15,63 dolari
Factor poștal	16,39 dolari
Ofițer de credit	20,05 dolari
Programator	25,67 dolari
Inginer chimist	29,44 dolari
Fizician	33,23 dolari
Avocat	36,49 dolari
Stomatolog	44,40 dolari
Medici, chirurgi	49,05 dolari

Presupunând că majoritatea oamenilor sunt plătiți pentru 40 de ore pe săptămână (chiar dacă, probabil, ei *lucrează cel puțin 50 de ore pe săptămână... sau chiar mai mult!*) și beneficiază de două săptămâni de concediu plătit pe an, iată care este venitul anual pentru cinci dintre ocupațiile de mai sus:

Venit anual	
1. Bucătar	13 083 dolari
2. Agent comercial	18 970 dolari
3. Factor poștal	34 091 dolari
4. Avocat	75 899 dolari
5. Medic	102 024 dolari

Într-adevăr, dacă sunteți bucătar... sau agent comercial... sau factor poștal, s-ar putea să vă uitați la venitul unui avocat sau al unui medic și să vă spuneți: „Ehe, dacă aș câștiga atâția bani în fiecare an, aș fi liber din punct de vedere financiar! N-aș mai sta treaz în miez de noapte făcându-mi griji cum o să plătesc facturile!"

Venitul unui cărător de găleți



Omul obișnuit *Venitul unui avocat* *Venitul unui medic*

De bună seamă, găleata unui medic este mult mai mare decât găleata unui bucătar — aproape de zece ori mai mare! Dar aceasta nu înseamnă că medicul este independent din punct de vedere financiar. El depinde la fel de mult de slujba lui de cărător de găleți ca și un bucătar sau un factor poștal.

De ce? Motivul este simplu — profesioniștii câștigă mai mult decât muncitorul obișnuit. *Dar și cheltuiesc mai mult!* Adevărul este că medicii sau avocații care realizează venituri anuale de șase cifre își cheltuiesc cea mai mare parte a venitului pentru a-și menține stilul de viață extravagant.

Comparați pur și simplu cheltuielile unui muncitor obișnuit și cheltuielile unui profesionist:

Muncitorul obișnuit conduce o mașină uzată de 5 000 de dolari. Medicii sau avocații conduc mașini Lexus, care costă 45 000 de dolari.

Muncitorul obișnuit își dă copiii la școli de stat, unde învățământul este gratuit. Medicii sau avocații plătesc taxe la școli particulare.

Muncitorul obișnuit are o casă care valorează 75 000 de dolari. Medicii sau avocații locuiesc în case de 350 000 de dolari.

Muncitorul obișnuit mănâncă la Pizza Hut o dată pe săptămână. Medicii sau avocații iau masa în oraș de două ori pe săptămână la restaurante elegante.

Muncitorul obișnuit nu își permite să plece în vacanță. Medicii sau avocații își duc familiile la schi în Vail* în fiecare an.

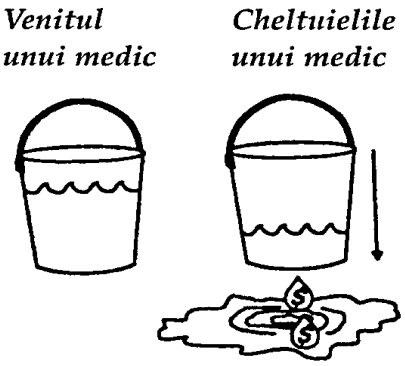
Muncitorul obișnuit joacă golf pe un teren destinat publicului larg. Medicii sau avocații sunt membri unui club exclusivist costisitor... sau ai mai multor cluburi.

---

* Cea mai renumită stațiune montană din America de Nord. (*N. trad.*)

Înțelegeți ce vreau să demonstrez.

Oamenii îi invidiază pe medici, pe avocați ori pe economiști, pentru că aceștia ajung să care găleți enorme. Este adevărat, găleata unui medic poate fi de zece ori mai mare decât găleata unui bucătar. Însă medicul cheltuiește de zece ori mai mult, așadar ambii sfârșesc în aceeași situație problematică — trăiesc de la un salariu la altul!



În cele din urmă gălețile se golesc

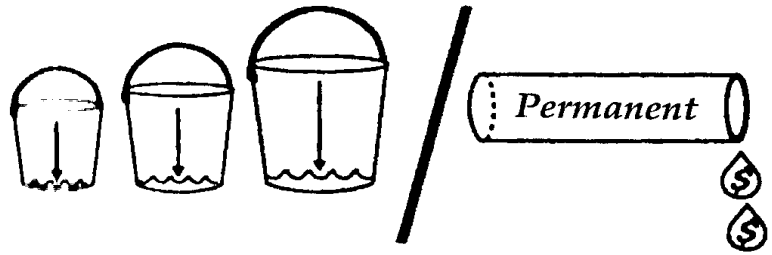
Thomas J. Stanley și William D. Danko, autorii bestsellerului *The Millionaire Next Door (Milionarul de alături)*, au remarcat că a căra găleți mari nu este același lucru cu a face avere. Autorii au ajuns la această concluzie studiind oamenii care locuiesc în cartiere rezidențiale selecte și pornind de la presupunerea că oamenii care conduc mașini scumpe și locuiesc în case luxoase sunt bogați.

Dar, vai, presupunerea lor a fost greșită. Stanley și Danko au ajuns la următoarea concluzie uimitoare despre cum se face averea:

„Majoritatea oamenilor înțeleg greșit ce înseamnă averea în America. Averea nu este același lucru cu venitul. Dacă ai un venit anual mare și îl cheltuiești pe tot, nu îți sporești averea. Pur și simplu ai un standard de viață ridicat. Averea înseamnă ceea ce acumulezi, nu ceea ce cheltuiești. Cum ajungi bogat? Și în această privință majoritatea oamenilor au o idee greșită. Rareori norocul, moștenirile, titlurile universitare sau chiar inteligența sunt acelea care le permit oamenilor să strângă averi. Bogăția este mai degrabă rezultatul unui stil de viață care se bazează pe muncă, perseverență, planificare și, mai presus de orice, autodisciplină."

Cu alte cuvinte, găleții, oricât de mari ar fi, se vor goli în cele din urmă. Conductele, pe de altă parte, se întrețin singure. Însă conductele cer sacrificii. Conductele nu se construiesc singure. Trebuie să îți rezervi timp și să investești efort pentru a le construi.

În cele din urmă, toate găleții se golesc



Venit mediu | *Venitul unui avocat* | *Venitul unui medic* | *Conductele continuă să pompeze*

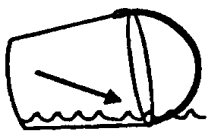
O găleată mai mare nu rezolvă problema

Oricui i-ar plăcea să își mărească dimensiunea găleții. Nimeni nu ar refuza o creștere a salariului anual sau o slujbă mai bine plătită. În cazul în care căratul găleților este singura dumneavoastră sursă de venit, atunci v-aș sfătui să cărați cea mai mare găleată pe care o puteți duce. Este pur și simplu o chestiune de logică elementară.

Însă realitatea este că nu veți fi niciodată independent din punct de vedere financiar dacă veți căra găleți. Căratul găleților nu va aduce siguranța și protecția familiei dumneavoastră — indiferent cât de mare ar fi găleata pe care o cărați!

De ce?

Deoarece, atât timp cât veți căra găleți, va trebui să mergeți la lucru și să cărați găleți ca să puteți fi plătit. Dar ziua în care veți înceta să mai cărați găleți va fi ziua în care nu vă vor mai intra bani în buzunar!



- **Boli sau accidente**
- **Concedieri**
- **Pensionări**

Numeroși cărători de găleți au ajuns de la „milionarul de alături" la „falitul de alături", pentru că au neglijat construirea conductelor în timp ce cărau găleți. Atunci când le-au secat găletile, li s-a evaporat și stilul de viață.

„Conductele reprezintă ancore de salvare în viață", obișnuia să spună tatăl meu.

Începeți să înțelegeți de ce?

partea a II-a

Conductele reprezintă ancorele de salvare din viața dumneavoastră

LECȚIA 3

Forța conductei

Dar Pablo nu se pierdu așa repede cu firea. Îi explică celui mai bun prieten al său, cu răbdare, planul pe care îl avea. Pablo urma să muncească o parte din zi cărând găleți, iar restul zilei și la sfârșit de săptămână avea să lucreze la construirea conductei. Știa că avea să fie tare greu să sape un șanț în pământul stâncos. Fiindcă era plătit la găleată, știa că la început va câștiga mai puțin. Mai știa și că îi va lua un an, poate chiar doi, înainte să înceapă să se bucure de profitul pe care i-l va aduce conducta. Dar Pablo credea în visul lui și s-a pus pe treabă.

din *Conducta de milioane*

Aceasta este povestea a doi oameni diametral opuși — un celebru jucător de baseball și o profesoară de școală generală dintr-un mic orășel.

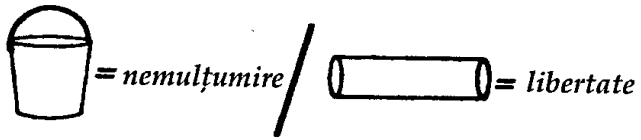
Nici că se putea ca doi oameni să fie mai diferiți — unul era un bărbat tânăr, iar celălalt era o femeie în

vârstă. Primul era plătit cu mai multe milioane de dolari pe an, cel de-al doilea nu câștiga niciodată mai mult de 10 000 de dolari anual. Unul își trăia viața sub lumina reflectoarelor. Celălalt își ducea traiul într-un mic oraș din Massachusetts.

Însă acestea erau doar niște mici diferențe, în comparație cu alegerile personale și financiare pe care le-a făcut fiecare. Vedeți dumneavoastră, unul dintre oamenii despre care veți citi în continuare și-a construit conducte și când s-a pensionat era multimilionar. Celălalt a rămas un cărător de găleți și, în momentul în care scriu această carte, se află la limita falimentului.

Este o poveste despre doi oameni diferiți, dar nu acest amănunt este cel mai important. Cea mai mare importanță o au alegerile pe care aceștia le-au făcut și învățămintele pe care le puteți trage din opțiunile lor. După ce veți citi această poveste, ar trebui să fie cât se poate de clar că doar construind conducte puteți obține adevărata siguranță și adevărata libertate financiară.

Alegerile dumneavoastră



Balada jucătorului de baseball

Haideți să începem cu istoria jucătorului de baseball. De-a lungul anilor, acest sportiv talentat a

făcut câteva alegeri greșite, atât în plan personal, cât și din punct de vedere financiar.

Alegerile pe care le-a făcut în plan personal au dus la destrămarea unei căsnicii, la consumul de alcool și la dependența de droguri. Toate acestea sunt destul de grave. Iar alegerile lui financiare au fost la fel de nefericite, căci în prezent el este falit. Sunt convins că ați auzit de acest sportiv. A fost în atenția întregii lumi timp de aproape 20 de ani.

Numele lui este Darryl Strawberry. Povestea lui este o istorioară moralizatoare despre ce NU ar trebui să faceți ca să vă obțineți libertatea financiară.

Darryl Strawberry a jucat baseball profesionist aproape jumătate din viață. Jucătorul exterior în vârstă de 38 de ani a intrat în ligile de baseball importante încă de când era adolescent și a fost imediat aclamat drept „următorul Ted Williams".

Strawberry a făcut o avere frumoasă din cariera lui ... undeva între 2 și 5 milioane de dolari anual. Iar asta numai din jocul de baseball. Adăugând alte două milioane de dolari din sponsorizări, apariții-le personale, discursuri, autografele pe care le semna, a câștigat între 50 și 100 de milioane înainte de a împlini 40 de ani.

Capșunii nu rodesc veșnic

Un individ care a câștigat atâția bani trebuie să fie asigurat pe viață, nu-i așa?

Greșit.

Potrivit relatării unui ziar local, „Strawberry nu are nici un venit și nici un fel de economii pentru

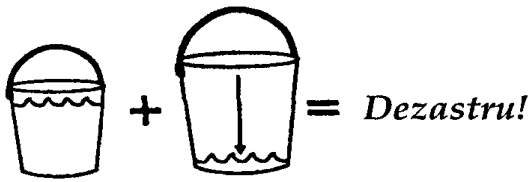
a-și întreține actuala soție, Charisse, și cei trei copii ai lor..."

100 de milioane de dolari și nici un fel de realizări. Ce s-a întâmplat?

I-a cheltuit.

Case luxoase. Mașini scumpe. Avocați costisitori care să îl reprezinte în procesele în care a fost implicat pentru încălcarea legii. Un divorț costisitor. Clinici scumpe de dezintoxicare în urma abuzului de alcool și a dependenței de droguri.

În timp ce scriu aceste rânduri, Strawberry a fost suspendat și nu mai poate să joace baseball. Ceea ce înseamnă că nu mai primește nici un venit. Singurul lucru pe care îl mai primește sunt facturile pe care le are de plătit. Iar facturile sosesc tot timpul, zi de zi, lună de lună, la fel de sigure ca ploaia în sezonul musonilor.



Cum puteți deveni milionarul de alături

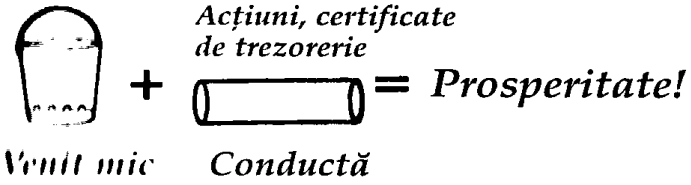
Cea de-a doua istorie are un sfârșit mult diferit față de prima. Este povestea unei profesoare dintr-un oraș mic, pe numele ei Margaret O'Donnell,

care dovedește că nu este nevoie să cari găleți mari ca să construiești conducte importante.

Dna O'Donnell a predat la școală mai mult de 50 de ani. Atunci când s-a pensionat, în jurul vârstei de 70 de ani, câștiga aproximativ 8 500 de dolari pe an. Când a murit, la vârsta de 100 de ani, a donat 2 milioane de dolari la 10 fundații umanitare, incluzând biserica la care mergea, școlile la care predase și o trupă de cercetași.

Cum a putut o femeie care câștiga 10 000 de dolari pe an să strângă o mică avere? Simplu. Și-a construit o conductă de investiții pe termen lung, investind lunar sume mici în acțiuni sigure și permițând acestor acțiuni să crească exponențial în timp.

Construirea unor conducte pe termen lung



„Lui Margaret îi plăceau acțiunile", a spus agentul ei de bursă, Bob Wolanske. „Prima oară când am întâlnit-o, mi-a aruncat trei hârtii pe birou și m-a întrebat: «Ce să fac cu câinii ăștia?», referindu-se la anumite acțiuni care nu erau bine cotate."

În următorii 20 de ani, portofoliul lui Margaret a înflorit, incluzând o colecție de acțiuni în corporații gigant, certificate de economii scutite de taxe și

acțiuni în companii utilitare pe care le-a păstrat până la moarte. Rareori se atingea de vreuna dintre investițiile sale, permițând astfel conductei sale destinate pentru pensie să se mărească an după an.

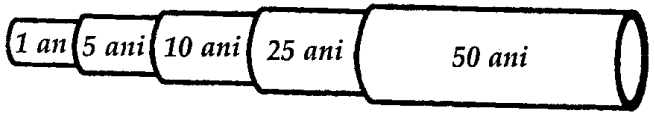
Sacrificii mărunte, rezultate majore

Dacă vă gândiți cumva că Margaret era una dintre acele fete bătrâne zgârie-brânză care decupează taloane de reduceri și folosește de două ori pliculețele de ceai, vă înșelați. Adesea lua masa în oraș în compania prietenilor. Conducea unul dintre ultimele modele de mașină Buick. De asemenea, călătorea adesea în Europa, bucurându-se de vacanțe lungi.

Nu își refuza plăcerile vieții. Însă în același timp dădea dovadă de autodisciplină și își planifica judicios cheltuielile. În plus, economisea și investea în fiecare lună, chiar și la pensie.

Trebuie să înțelegeți că Margaret reprezintă exemplul clasic al constructorului de conductă pe termen lung. A început să economisească și să investească la scurtă vreme după ce a împlinit 20 de ani. Și-a păstrat acest obicei până la moarte, la vârsta de 100 de ani (după cum veți învăța în capitolele următoare, conductele se măresc odată cu trecerea timpului).

Măriți capacitatea conductei dumneavoastră



Ca și Pablo, constructorii de conducte s-ar putea să nu aibă cu ce să se laude în urma eforturilor lor în primele zile sau chiar în primii ani. Însă în timp, eforturile disciplinate, constante pot transforma contribuțiile mici în dividende uriașe.

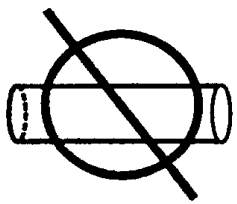
Conductele continuă să pompeze după ce găleților s-au golit

Acum înțelegeți la ce mă refer când vorbesc despre potențialul conductei? Darryl Strawberry a cărat o găleată enormă de-a lungul anilor. Și cu ce se poate mândri astăzi? Cu nimic altceva în afară de cutii întregi de cecuri anulate!

Strawberry a avut la dispoziție 20 de ani pentru a și construi o conductă. Dacă ar fi luat doar 10% din câștigul său și ar fi pus banii să muncească pentru el, construindu-și o conductă de investiții în acțiuni de pe piață, până acum ar fi putut avea o anuită de salvare între 20 și 100 de milioane de dolari.

Dar el nu a făcut acest lucru.

Oportunitatea pierdută



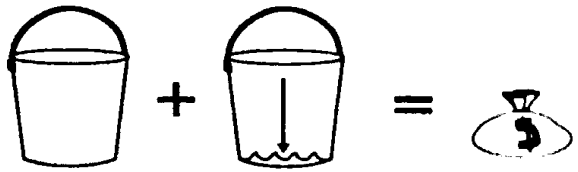
Lipsa unei conducte înseamnă lipsa unui venit permanent

Strawberry a presupus că uriașa lui găleată nu se va goli niciodată. O presupunere greșită, fără

îndoială. Găleţile nu se umplu singure, indiferent cât de mari ar fi. Aceasta deoarece cărătorul de găleţi trebuie să se spetească zi de zi ca să umple din nou găleata. Atunci când încetează truda — fie pentru că omul nostru se pensionează... fie pentru că se îmbolnăveşte... sau suferă un accident... fie din cauza epuizării — găleata începe să se golească.

Conductele, pe de altă parte, continuă să pompeze profit mult timp după ce găleţile s-au golit. Această regulă este la fel de valabilă pentru cărătorii de găleţi mari ca şi pentru cărătorii de găleţi mici. Aşa cum am mai spus, nu mărimea găleţii contează. Oamenii cu găleţi mari tind să cheltuiască mult. Cheia libertăţii financiare este să adopţi o mentalitate de constructor de conducte iar apoi să îţi pui planul de construcţie a conductei în practică!

Modelul găleţii mari



Găleată mare *Cheltuieli mari* *Avere mică*

Cu cât aveţi o găleată mai mică,
cu atât aveţi mai mare nevoie de conductă

Dacă se întâmplă să câştigaţi o grămadă de bani, aceştia nu sunt o garanţie că aţi obţinut independenţa financiară. Numai conductele vă pot garanta acest lucru. Dacă nu veţi adopta o strategie pentru a construi o conductă, găleţile dumneavoastră se vor goli în cele din urmă!

V-am istorisit povestea lui Darryl Strawberry pentru a scoate în evidenţă un aspect — dacă o găleată atât de mare ca cea a lui Darryl Strawberry se poate goli, ce se poate spune despre găleata dumneavoastră?

Gândiţi-vă la acest aspect. Strawberry a trăit de la un salariu la altul.

Dumneavoastră cum trăiţi?

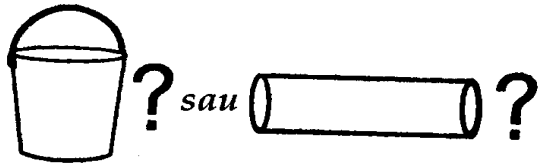
Strawberry s-a comportat ca şi cum ar fi ştiut că zilele găleţii lui nu se vor sfârşi niciodată.

Dumneavoastră ce credeţi?

Strawberry a cheltuit banii în mod nechibzuit şi şi-a irosit timpul, când l-ar fi putut folosi cu înţelepciune pentru a-şi construi o ancoră de salvare.

Dumneavoastră cum vă petreceţi timpul?

Ce se poate spune despre dumneavoastră?



Desigur că Strawberry a făcut câteva alegeri greşite care l-au costat mulţi bani. Însă cea mai proastă alegere pe care a făcut-o în plan financiar a fost

faptul că nu a reușit să construiască o conductă. Acest lucru este de neiertat! Unde i-a fost capul?

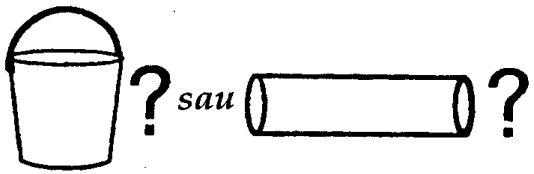
Margaret O'Donnell, pe de altă parte, a avut înțelepciunea să își construiască o conductă în timp ce încă mai căra găleți. Când zilele ei de cărat găleți s-au sfârșit, conductele pe care le construise au continuat să pompeze, iar banii au continuat să curgă.

Este rândul dumneavoastră să alegeți

Acum vă întreb pe dumneavoastră: în ce situație financiară ați prefera să fiți — în cea a lui Darryl Strawberry sau în cea a lui Margaret O'Donnell? Dacă alegeți situația lui Margaret O'Donnell, atunci trebuie să începeți să construiți o conductă chiar acum!

Conductele sunt ancore de salvare în viață deoarece se întreține singure. S-ar putea să aibă nevoie de materii prime din când în când. Și de reparații. S-ar putea chiar să fie nevoie să le reconstruiți. Însă conductele pot continua să pompeze venit an după an.

Alegerea dumneavoastră



„Alegerile pe care le faceți, și nu norocul, vă hotărăsc soarta."

Atât Darryl Strawberry, cât și Margaret O'Donnell au avut posibilitatea de a alege. Darryl Strawberry a preferat gălețile. Margaret O'Donnell a optat pentru conducte.

Ambii au ales.

Acum este rândul dumneavoastră să faceți o alegere.

LECȚIA 4

Valorificarea: forța din spatele conductei

> Odată ce conducta a fost gata, Pablo nu a mai fost nevoit să care apă. Apa ajungea în sat, fie că el muncea sau nu. Apa curgea când Pablo mânca. Curgea când dormea. Curgea la sfârșit de săptămână, când Pablo se distra. Și cu cât curgea mai multă apă în sat, cu atât mai mulți bani curgeau în buzunarele lui Pablo!
>
> din *Conducta de milioane*

Valorificarea este un concept extraordinar — un concept capabil să revoluționeze civilizația.

De fapt, fără valorificare, nu ați mai avea acum această carte în mână.

Dați-mi voie să vă explic despre ce este vorba.

În 1440, un tânăr întreprinzător german care se numea Johannes Gutenberg a transformat o presă de struguri în prima presă tipografică comercială din lume. A tipărit 180 de copii din *Biblia lui Gutenberg* și le-a vândut pe toate în câteva zile.

Presa tipografică a lui Gutenberg s-a bucurat de un succes imediat. În câteva decenii, apăruseră deja mașini tipografice în întreaga Europă. Până la mijlocul secolului al XVII-lea, în Europa circulau 8 milioane de cărți tipărite, ceea ce însemna de zece ori mai mult decât numărul total al cărților care fuseseră produse în secolul anterior!

Cărțile cărătorilor de găleți și cărțile constructorilor de conducte

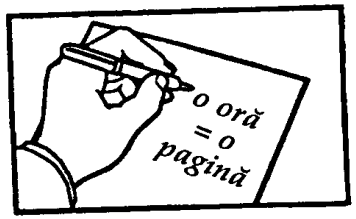
Mașina tipografică a lui Gutenberg a răsturnat paradigma cărților făcute de cărătorii de găleți. Înaintea lui Gutenberg, cărțile erau copiate de mână de scribi și călugări. Producerea unei cărți scrise de mână putea să dureze ani întregi, iar aceste cărți erau atât de scumpe încât numai regii și nobilimea bogată și le puteau permite.

Gutenberg a schimbat complet situația. Cu ajutorul mașinii tipografice, tipograful așeza rotativa o dată... și putea foarte ușor să producă mii de copii exacte. Mașina tipografică a valorificat timpul și banii tipografului, sporind astfel spectaculos producția.

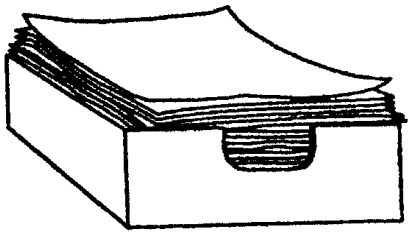
În modelul cărților făcute de cărătorii de găleți, există un raport de unu-la-unu între eforturi și rezultate. O oră de efort produce rezultatul unei ore de lucru. Dacă unui scrib i-ar trebui o zi ca să scrie de mână o pagină de carte, înseamnă că acesta ar avea nevoie de 100 de zile pentru a realiza 100 de pagini.

Acum intră în scenă presa tipografică — modelul construirii de conducte. Haideți să spunem că

unui tipograf din secolul al XVI-lea i-ar fi luat o zi ca să așeze rotativa pentru o pagină, astfel încât până la sfârșitul zilei nu ar fi produs decât o copie a unei singure imprimări.



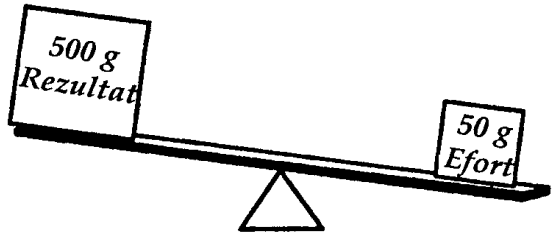
Dar haideți să vedem ce s-a întâmplat a doua zi: tipograful a venit la lucru și a imprimat 100 de copii! Cu alte cuvinte, un tipograf putea produce în două zile ceea ce scribii ar fi realizat într-o sută de zile. Aceasta este forța valorificării!



În modelul construirii de conducte, raportul dintre efort și rezultat nu mai este de 1:1. Atunci când folosim valorificarea, efortul rămâne același, dar rezultatul poate fi de 100 de ori mai mare... de 1 000 de ori mai mare... sau chiar de milioane de ori mai mare!

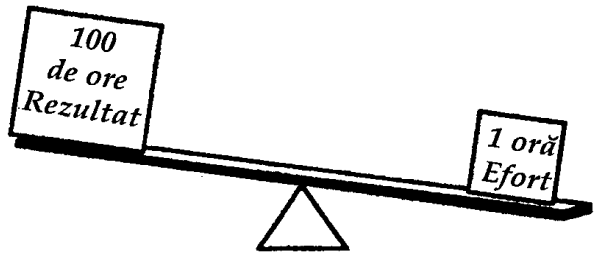
Două tipuri de valorificări: timpul și banii

Rădăcina cuvântului — *lever** — vine dintr-un termen vechi al limbii franceze, care înseamnă „a face să fie mai ușor", ceea ce reprezintă o foarte bună descriere a forței valorificării. Dacă folosim un sistem de pârghii, o greutate mare poate deveni atât de ușoară încât și un copil o poate mișca fără nici un efort.



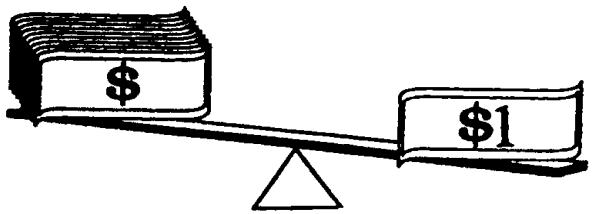
Atunci când aplicăm principiul pârghiilor pentru timp și pentru bani, se întâmplă același lucru — rezultatele cresc exponențial.

De exemplu, în cazul valorificării timpului, o oră de efort poate avea ca rezultat 100 de ore de producție. O săptămână de efort poate echivala cu un an de producție.



* În orig. engl. *lever* înseamnă *pârghie*. (*N. trad.*)

În cazul valorificării banilor, fiecare dolar investit poate crește exponențial în timp până când rezultatul este de câteva ori mai mare față de investiția inițială.



100 de dolari rezultat *1 dolar investiție*

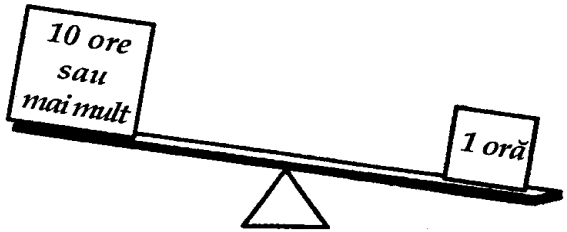
Exemple clasice de valorificare

Mașina tipografică este un exemplu clasic al modului în care oamenii își pot valorifica timpul, banii și eforturile. Valorificarea infirmă ecuația unei unități de timp în schimbul unei unități de bani. Valorificarea le permite oamenilor să muncească mai inteligent, nu mai din greu, și aceasta reprezintă forța din spatele fiecărei conducte.

Valorificarea timpului. A angaja oameni este un exemplu clasic de valorificare a timpului. Să presupunem că vreți să deschideți un restaurant. V-ar fi imposibil să fiți recepționer... chelner... bucătar... spălător de vase... contabil și să reușiți totuși să conduceți o afacere profitabilă. Nu puteți fi decât într-un singur loc într-un anumit moment, așa că trebuie să angajați alți oameni care să îndeplinească diferite sarcini.

Dacă îi plătiți pe cei zece angajați cu un tarif mediu de 10 dolari pe oră, înseamnă că trebuie să cheltuiți pentru aceasta în medie 100 de dolari pe oră. Dacă restaurantul dumneavoastră înregistrează un profit mediu de 1 000 de dolari pe oră, diferența care rămâne intră în buzunarul dumneavoastră.

Valorificarea timpului într-o afacere mică



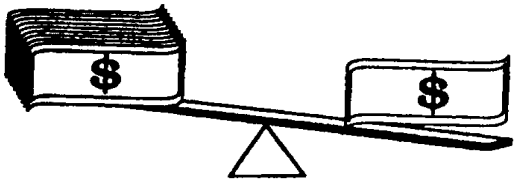
Valorificarea banilor. Un exemplu clasic al valorificării banilor îl constituie investițiile făcute în acțiuni. Fără îndoială că ați auzit de Warren Buffet. Acesta este o legendă vie pe Wall Street și pe locul al doilea sau al treilea în topul celor mai bogați oameni din lume. Și-a construit averea în modul tradițional — a valorificat banii altor oameni, iar astfel s-a îmbogățit el însuși, dar și-a îmbogățit și investitorii.

Cât de bogați au ajuns investitorii lui? Iată! Dacă ați fi investit 10 000 de dolari în acțiunile lui Buffet de la Berkshire Hathaway, în 1965 și ați fi lăsat investiția neatinsă, permițându-i să crească, până în 1998 investiția dumneavoastră ar fi valorat — ți-

neți-vă bine! — *51 de milioane!* Ehe! V-ar plăcea să fiți proprietarul acelei conducte?!

În urmă cu 35 de ani, o acțiune a companiei Berkshire Hathaway costa doar 19 dolari. Până la sfârșitul anului 1998, aceeași acțiune costa aproximativ 70 000 de dolari. Ceea ce înseamnă că ați fi putut transforma o investiție de 300 de dolari făcută în 1965 într-un milion de dolari în prezent! Incredibil!

Valorificarea dolarilor în Berkshire Hathaway



1 milion rezultat ***Acțiune*** ***300 de dolari investiție***

Merită să construiți conducte

Acum înțelegeți forța valorificării? Acțiunile companiei Berkshire Hathaway sunt o dovadă vie a faptului că, prin intermediul valorificării, rezultatele sunt disproporționate în comparație cu efortul!

Gândiți-vă puțin — de cât efort ar fi fost nevoie pentru a strânge 300 de dolari în 1965? O zi sau două... poate o săptămână de muncă maximum. Închipuiți-vă — odată ce investeați cei 300 de dolari, nu mai erați nevoit să munciți deloc, întrucât conducta dumneavoastră era deja construită. Singurul

lucru pe care mai trebuia să îl faceți era să urmăriți, din când în când, prețul acțiunilor în ziare.

Întrebați-vă pe dumneavoastră înșivă — nu ar fi fost grozav să transformați 300 de dolari într-un milion de dolari fără să ridicați un deget?

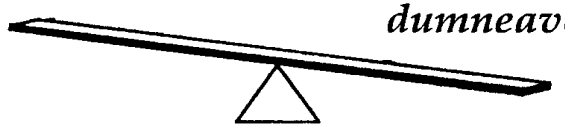
Înțelegeți cum folosirea înțeleaptă a acțiunii pârghiilor poate multiplica puțini bani sau un timp scurt de o mie de ori?

Nu este logic să găsiți un mecanism prin care să puteți valorifica 1 dolar până la 100 de dolari?... sau o oră până la 100 de ore?

Nu-i așa că ar fi formidabil să munciți o dată și să lăsați mecanismele de valorificare să facă restul?

Oameni buni, dacă vreți să vă bucurați de beneficiile valorificării, atunci trebuie să faceți ceea ce au făcut oameni precum Pablo sau Warren Buffet — să găsiți un mecanism prin care să vă valorificați timpul și banii astăzi... și *să vă bucurați de o mare răsplată mâine!*

Rezultatul? ***Timpul și banii dumneavoastră***



Mecanismul dumneavoastră?

LECȚIA 5

Valorificarea banilor: construirea conductei după modelul Palm Beach

„Gândește-te puțin", continuă Pablo, „am putea să câștigăm un mic procent din fiecare litru de apă care trece prin aceste conducte. Cu cât curge mai multă apă prin conducte, cu atât mai mulți bani vor curge în buzunarele noastre. Conducta pe care am construit-o nu este sfârșitul unui vis. Este doar începutul!"

din *Conducta de milioane*

Legenda spune că unul dintre împărații Chinei antice s-a îndrăgostit de un joc nou numit „șah". Împăratul a decis să îl răsplătească pe creatorul jocului. L-a invitat pe inventator la palat și a anunțat Curtea că acestuia urma să îi fie îndeplinită o dorință.

„Mă simt onorat, Înălțimea Ta", a murmurat inventatorul cu modestie. „Dorința mea este să îmi dăruiești un bob de orez."

„Numai un bob de orez?", a întrebat împăratul uluit.

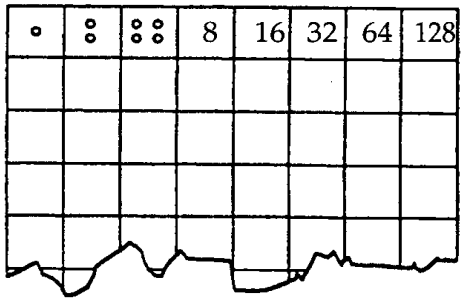
„Păi, un singur bob de orez pentru primul pătrat al tablei de șah", a spus inventatorul. „Apoi dublează la două boabe pentru cel de-al doilea pătrat... patru boabe pentru cel de-al treilea pătrat... și așa mai departe până ce primul bob va fi dublat pe întreaga tablă de șah. Aceasta este dorința mea."

Împăratul era tare mulțumit. „Am primit un joc atât de minunat în schimbul unui preț atât de mic", își zicea în sinea lui împăratul. „Strămoșii m-au binecuvântat astăzi."

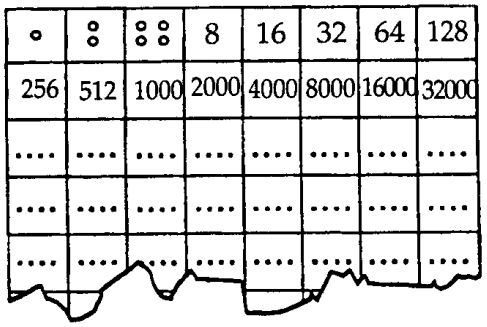
„Așa să fie!", a strigat împăratul. „Aduceți tabla de șah și toată lumea să fie martoră la înțelegerea noastră."

Curtenii s-au strâns în jurul tablei de șah. Un servitor de la bucătărie a adus un săculeț de orez de o livră și i l-a dat inventatorului, care a zâmbit în timp ce deschidea săculețul.

„Te sfătuiesc să te întorci la bucătărie și să aduci un sac mai mare", i-a spus inventatorul servitorului. Curtenii au râs zgomotos, luând acest comentariu drept sarcasm. Apoi inventatorul a început să așeze boabele de orez pe tabla de șah, dublând numărul boabelor pe măsură ce înainta pe tablă:



Privitorii au râs și și-au dat coate după ce s-a umplut primul rând de opt pătrate ... 1... 2... 4... 8... 18... 32... 64... 128 de boabe de orez. Însă chicotelile au lăsat curând loc mirării, când s-a ajuns la mijlocul celui de-al doilea rând, căci grămăjoarele mici de boabe de orez s-au dublat, ajungând foarte repede mici săculeți... care s-au dublat devenind saci de mărime mijlocie... care din nou s-au dublat, transformându-se în saci mari cu orez.



Până la sfârșitul celui de-al doilea rând, împăratul și-a dat seama că făcuse o greșeală uriașă. Boabele de orez pe care i le datora deja inventatorului ajungeau la 32 768 — *și mai rămâseseră încă 48 de pătrate!*

Împăratul a oprit jocul și i-a chemat pe cei mai înțelepți matematicieni din țară. Aceștia au îngrămădit bilele abacelor și au făcut însemnări grăbite pe plăcuțele lor de ardezie. După multe dezbateri, matematicienii au ajuns la aceeași concluzie: un bob de orez dublat la fiecare pătrat din cele 64 ale tablei de șah ajungea la *18 milioane de miliarde de boabe de orez — o cantitate egală cu tot orezul din lume înmulțit cu 10!*

Împăratul a oprit demonstrația și i-a făcut inventatorului o ofertă pe care acesta nu o putea refuza — dacă împăratul era dezlegat de învoială, inventatorul devenea proprietarul unui ținut de sute de hectare de pământ fertil pentru cultivarea orezului. Inventatorul a acceptat cu bucurie. Toată lumea l-a felicitat pe inventator și i-a lăudat înțelepciunea și istețimea. Iar el s-a retras bucuros pe domeniul său, bucurându-se de mulți, mulți ani petrecuți într-un confort desăvârșit.

Conceptul de dublare: a opta minune a lumii

Povestea împăratului și a inventatorului ne învață puterea pe care o are conceptul de dublare. Acest concept funcționează încă de pe vremea când prima bancă i-a plătit unui comerciant bogat dobândă pentru depozitul lui în bancă, așadar este dovedit în timp și garantat.

Inventatorul și matematicienii împăratului au fost probabil primii oameni care au recunoscut forța dublării, însă, cu siguranță, ei nu au fost și ultimii. Mult mai târziu, un alt matematician celebru, pe nume Albert Einstein, a recunoscut uluitoarea forță a dublării, sau „creșterea exponențială", cum mai este cunoscută, numind-o „a opta minune a lumii".

Conceptul de dublare a devenit în așa măsură o piatră de temelie pentru formarea averii, încât eu însumi o numesc „conducta construită după modelul Palm Beach", luxosul oraș din Florida, în care câteva mii dintre cei mai bogați moștenitori ai lumii au domenii întinse, cu vedere la Oceanul Pacific.

Oamenii bogați din Palm Beach nu sunt nevoiți să lucreze pentru a câștiga bani. *Ei își pun banii să lucreze în locul lor!* Cum? Investesc sume mari din banii pe care i-au moștenit, în conducte care aduc profituri uriașe an după an, indiferent dacă investitorii lucrează sau nu.

Conductele orașului Palm Beach sunt alimentate de conceptul de dublare, ceea ce înseamnă că norocosul moștenitor se poate bucura de un stil de viață fabulos... continuând să se îmbogățească în tot acest timp! Este ceea ce mulți numesc și grasă și frumoasă și devreme acasă!

Regula de 72: regula celor bogați

Pentru a înțelege mai bine modul în care oamenii bogați se îmbogățesc și mai mult, haideți să analizăm „Regula de 72", un concept uluitor de formare a averii pe care cei mai buni agenți de bursă din lume îl recomandă clienților lor bogați. Regula de 72 este o formulă simplă pentru a calcula de câți ani are nevoie o investiție pentru a se dubla. Iată despre ce este vorba:

Conceptul de dublare sau Regula de 72

1. Aflați rata anuală a profitului investiției dumneavoastră
2. Împărțiți rata profitului la 72
3. Rezultatul obținut reprezintă numărul anilor de care are nevoie investiția respectivă pentru a se dubla

De exemplu, să presupunem că o moștenitoare investește 100 000 de dolari în acțiuni care aduc un profit anual de 10%. Iată cum se aplică regula de 72:

Regula de 72 aplicată

Pasul 1: 100 000 de dolari investiția inițială
Pasul 2: 10% profit anual
Pasul 3: 72 împărțit la 10 = 7,2 ani
Răsplată: 100 000 de dolari devin 200 000 de dolari în 7,2 ani

Dacă moștenitoarea nu și-ar cheltui profitul sau nu și-ar vinde acțiunile, investiția inițială de 100 000 de dolari s-ar dubla la 200 000 de dolari în 7,2 ani... la 400 000 de dolari în 14,4 ani... la 800 000 de dolari în 21,6 ani... la 1,6 milioane de dolari în 28,8 ani... și așa mai departe. După cum puteți vedea, cu cât banii sunt lăsați mai mult timp să crească exponențial, cu atât se măresc dimensiunile conductei.

Valorificând forța creșterii exponențiale, oamenii care moștenesc averi de milioane de dolari pot trăi regește, lăsând totuși copiilor lor o avere încă și mai mare!

Magia creșterii exponențiale este motivul pentru care mii de moștenitori numiți Kennedy... DuPont... Firestone... Rockefeller... și Getty pot continua să ducă o viață luxoasă fără ca averile lor să sece. Într-adevăr, gălețile lor nu se golesc niciodată, pentru că se bazează pe conductele care continuă să pompeze an după an, timp de decenii sau, în cazul moștenitorilor Rothschild din Europa, timp de mai bine de două secole!

Copiii și banii

Din fericire, conductele construite prin valorificarea banilor nu le sunt rezervate numai celor bogați. Oamenii obișnuiți pot profita la rândul lor de acest concept de dublare, așa cum am văzut din povestea lui Margaret O'Donnell, o profesoară cu un salariu mic, care a strâns mai multe milioane de dolari, valorificându-și banii pe piața de capital.

Așadar, cum pot oamenii obișnuiți să își valorifice banii pentru a crea o conductă pe termen lung?

Cea mai bună modalitate de a răspunde la această întrebare este să vă povestesc despre un volum intitulat *Kids And Money (Copiii și banii)* de Michael J. Searls. De fapt, cartea s-ar fi putut numi *Oamenii și banii*, deoarece principiile enunțate de Searls se aplică la fel de bine în cazul tinerilor, ca și în cazul oamenilor mai în vârstă.

Searls, un fost agent de bursă influent pe Wall Street și tatăl a patru copii, recomandă un sistem simplu pentru a-i învăța pe tineri să își administreze banii cu mai multă responsabilitate.

El le sugerează părinților să ia trei borcane de plastic și să le eticheteze astfel: primul borcan — „cheltuiește și dăruiește", cel de-al doilea — „economisește", iar cel de-al treilea — „investește". Atunci când părinții le dau copiilor banii de buzunar pentru o săptămână, aceștia trebuie să împartă banii în mod egal în cele trei borcane.

Sistemul „copiii și banii"

Cheltuiește și dăruiește **Economisește** **Investește**

Borcanul „cheltuiește și dăruiește" este rezervat cheltuielilor imediate — gumă de mestecat, fotografii de colecție cu jucători de baseball etc. De asemenea, acești bani vor fi folosiți pentru donații la biserică și acțiuni caritabile.

Borcanul „economisește" este pentru cumpărarea unor obiecte mai scumpe, cum ar fi CD-uri sau jocuri video.

Borcanul „investește" este diferit de celelalte două borcane în sensul că acești bani nu vor fi cheltuiți. Niciodată. Searls spune despre acest borcan că este „cea mai importantă componentă, deoarece, dacă nu avem nimic să punem deoparte pentru zile negre, amenințarea datoriilor va pluti permanent deasupra noastră."

Adulții care se gândesc serios la construirea unor conducte de investiții pe termen lung trebuie să înceapă să își administreze banii conform sistemului celor trei borcane. Însă în loc să își țină banii în borcane, ar trebui să îi depună în conturi bancare și să-i folosească pentru investiții la bursă.

Sistemul „adulții și banii"

Cheltuiește și dăruiește	Economisește	Investește
(Cheltuieli lunare)	*(Cheltuieli importante)*	*(Conducte)*
• ratele la mașină	• vacanțe cu familia	• acțiuni și certificate
• hrană și cheltuieli de întreținere	• educația copiilor	• planuri private de pensii*
• distracții	• redecorarea casei	• imobiliare
• etc.	• etc.	• etc.

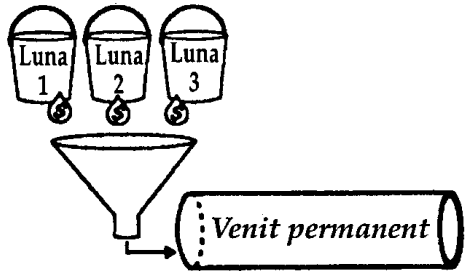
Plătiți mai întâi dumneavoastră!

Cheia valorificării banilor dumneavoastră după modelul oamenilor bogați este să „plătiți mai întâi dumneavoastră", investind în mod regulat o sumă de bani, iar apoi permițându-le acestora să crească exponențial!

Cel mai bun mod de a vă construi propria conductă de investiții este să luați ceva bani din galeata dumneavoastră în fiecare lună și să-i depozitați în conductă.

* Planuri private de pensii (în orig. engl. *IRA = Individual Retirement Account)*, se referă la un plan special pentru pensionare, prin care o sumă limitată din venitul anual poate fi economisită sau investită în conturi special create. (*N. trad.*)

Construirea unei conducte pe termen lung



Cum devin oamenii obișnuiți milionari

Ce păcat că nu ne-am putut alege părinți bogați! — astfel nu am mai fi fost nevoiți să ne gândim la „planuri de economii forțate" și rețineri automate din salariu.

Însă adevărul este că majoritatea milionarilor din Statele Unite nu și-au moștenit averile. Statisticile ne arată că patru din cinci milionari nu au moștenit niciodată mai mult de 10 000 de dolari. Ei nu au făcut decât să imite strategiile de investiții ale familiilor Rockefeller sau Kennedy.

Într-un cuvânt, milionarii prin forțe proprii și-au valorificat banii pentru a-și construi propriile conducte după modelul Palm Beach! Cum? Folosind „sistemul celor trei borcane" — în loc să cheltuiască fiecare bănuț pe care îl câștigau, și-au economisit o bună parte din venit și l-au pus în „borcanul de investiții", lăsându-l să crească exponențial an după an.

În mod obișnuit, milionarii economisesc între 15% și 20% din venitul lor brut și îl investesc cu înțelepciune în conducte care aduc avere, adică în acțiuni, certificate de depozit, afaceri atent suprave-

gheate, proprietăți închiriate, afaceri imobiliare la nivel mare, fonduri de pensii și altele asemănătoare.

Iată de ce majoritatea milionarilor nu ajung la primul lor milion înainte de vârsta de 50 sau 60 de ani — poate fi nevoie de câteva decenii până când dublarea aduce rezultate spectaculoase. Suma de 10 000 de dolari cu o dobândă de 10% se dublează la 20 000 de dolari după șapte ani... însă în 50 de ani se va dubla de șapte ori, *ajungând astfel la 1,3 milioane de dolari!*

Forța creșterii exponențiale
10 000 de dolari cu o dobândă de 10%

Anul 1	7	14	21	28	35	42	49
$ 10 mii	20 mii	40 mii	80 mii	160 mii	320 mii	640 mii	1,3 mil.

Dacă nu aveți bani, ce altceva puteți valorifica?

Nu-i așa că ar fi minunat să fiți milionar?

Să știți că se poate. Și nu trebuie să câștigați la loterie ca să deveniți milionar.

Clubul Milionarilor era înainte un club foarte exclusivist. Trebuia să te fi născut în familia potrivită. Trebuia să fi urmat școlile potrivite.

Acum, situația este diferită. Astăzi, și oamenii obișnuiți se pot alătura Clubului Milionarilor. Clubul are porțile deschise pentru orice om care dă dovadă de autodisciplină pentru a investi regulat o parte din venitul său și pentru a lăsa acești bani să crească exponențial în timp.

Dar haideți să recunoaștem — nu oricine are răbdare să își petreacă 40 sau 50 de ani construindu-și conducta pentru vremea pensionării. Și nu oricine are bani ca să își construiască o conductă după modelul Palm Beach peste noapte.

Nu ar fi extraordinar dacă ar exista un plan de construcție a conductei în cinci ani, cu ajutorul căruia oamenii obișnuiți să își poată crea un venit suplimentar permanent, fără să fie obligați să investească o mică avere?

Ei bine, există un plan de cinci ani la îndemâna oricui. Iar ceea ce este și mai îmbucurător, nu aveți nevoie de o grămadă de bani pentru a vă construi această conductă. Deoarece, în loc să vă valorificați banii, dumneavoastră vă puteți valorifica timpul!

LECȚIA 6

Valorificarea timpului: conducta oamenilor obișnuiți

Pe când Bruno lenevea în hamac serile și la sfârșit de săptămână, Pablo săpa mereu la conducta lui. În primele luni, Pablo nu prea avu cu ce să se mândrească de pe urma muncii lui. Era o treabă anevoioasă — chiar mai grea decât a lui Bruno, căci Pablo lucra și serile, și la sfârșit de săptămână.

Dar Pablo își spunea mereu că visurile de mâine se construiesc prin sacrificiile de astăzi. Săpa zi după zi, palmă cu palmă.

din *Conducta de milioane*

O veche zicală din regiunea Munților Apalași rezumă diferența dintre valorificarea banilor și valorificarea timpului. Ea spune astfel:

Sunt două moduri de a ajunge în vârful unui stejar uriaș. Poți să te așezi pe o ghindă și să aștepți. Sau poți să te urci în copac.

Atunci când oamenii își valorifică banii timp de mai multe decenii pentru a construi conducte, ei aleg să se așeze pe o ghindă și să aștepte. Eu numesc această opțiune „Planul de construire a conductei în 50 de ani". Iată la ce se rezumă de fapt creșterea exponențială — să aștepți răbdător în timp ce banii se dublează de mai multe ori de-a lungul anilor.

Nu există nici o îndoială că planul de construire a conductei în 50 de ani funcționează. Vă mai amintiți cum planul lui Margaret O'Donnell a transformat-o pe aceasta dintr-o profesoară cu salariul mic într-o multimilionară?!!!

Ca și Margaret O'Donnell, și eu cred cu tărie în construcția conductelor pe termen lung. În cursul anilor, am valorificat o parte din venitul meu pentru a construi „conducte după modelul Palm Beach", investind în orice, de la planuri de pensii... acțiuni pe piață... până la imobiliare. Asta înseamnă că mi-am construit ancore de salvare în viață.

Planul de construire a conductei în 50 de ani

- **Certificate de depozit și certificate de trezorerie**
- **Planuri de pensii**
- **Acțiuni și certificate de depozit**
- **Locuință**
- **Asigurări sociale**
- **Imobiliare**

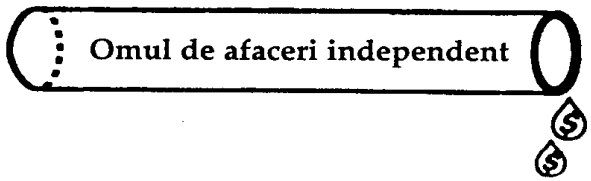
Dar cred cu toată tăria și în urcatul în copaci!

Eu numesc această metodă „Planul de construire a conductei în 5 ani". Ajută la îndeplinirea aceluiași scop ca și planul construirii conductei în 50

de ani — independența și siguranța financiară. *Însă este nevoie doar de 10% din timp!*

De aceea am cheltuit timp, bani și efort în construirea mai multor afaceri care se dezvoltă rapid. În loc să aștept 50 de ani pentru a ajunge în vârful copacului, îmi pot construi o afacere care să mă ducă acolo în doi sau cinci ani.

Planul de construire a conductei în 5 ani



Timpul nivelează terenul de joc

Frumusețea valorificării timpului este că noi toți am primit aceeași cantitate de timp. Ceea ce înseamnă că timpul nivelează terenul de joc între bogați și oamenii cu venituri medii. Fie că este vorba despre Donald Trump... sau Donald șoferul mașinii de ridicat gunoiul... fiecare a primit aceeași cantitate de timp în fiecare zi.

Iată de ce eu numesc valorificarea timpului „conducta oamenilor obișnuiți". Timpul este disponibil în cantități egale pentru toți oamenii, indiferent dacă sunt bogați sau săraci... bărbați sau femei... albi sau negri... titrați sau exmatriculați din liceu... tineri sau bătrâni. Nu puteți spune același lucru despre bani, nu-i așa?

Încercați să priviți această chestiune în felul următor. Nu ar fi grozav ca dumneavoastră și toți ceilalți oameni să puteți începe fiecare zi cu 1 440 de dolari în cont? Banii v-ar aparține în întregime și nimeni nu ar avea dreptul să vă spună ce să faceți cu ei. Ați putea să îi cheltuiți... să îi investiți... să le dați foc... să îi dați de pomană... să îi valorificați... sau să îi irosiți, știind că a doua zi de dimineață v-ați trezi cu alți 1 440 de dolari în cont. Dacă toți oamenii și-ar putea începe ziua cu 1 440 de dolari, am avea o lume mai bună și mai dreaptă, nu-i așa?

Dar, după cum suntem toți conștienți, nu așa stau lucrurile. Când vine vorba de bani, viața nu este dreaptă. Unii oameni se nasc cu o linguriță de argint în gură. Alții au o linguriță de plastic. Iar alții nu au nimic în afară de propriul deget. E drept? Probabil că nu. Dar, așa cum spune cântecul: „Asta-i viața."

Nu toți ne începem ziua cu 1 440 de dolari în cont — nu există nici o îndoială în această privință. *Dar, CU SIGURANȚĂ, toți ne începem ziua având 1 440 de minute în contul timpului* (24 de ore pe zi, 60 de minute pe oră).

Din moment ce toți beneficiem de aceeași cantitate de timp, diferența dintre oamenii care trăiesc de la un salariu la altul și oamenii independenți din punct de vedere financiar constă în modul în care aceștia își folosesc rația zilnică de 1 440 de minute!

Contul personal de timp

DATA: _____ PENTRU: fiecare zi _____ SCOPUL _____ _____	CONT CURENT DATA _____ PLĂTIȚI: _____ $ _____ 1 440 de minute pe zi _____

Aveți mai mult timp decât credeți

Unii oameni își amână construirea conductelor, pentru că „acum nu este un moment potrivit pentru mine". Dar știți ceva? — acum este un moment nepotrivit pentru toată lumea! Toți suntem stresați. Toți suntem ocupați. Toți stingem incendii și ne confruntăm cu urgențe neașteptate. Există un cuvânt pentru astfel de momente.

Se numește viață!

Unii oameni își irosesc viața așteptând „momentul perfect" pentru a face x, y sau z. Ei bine, vor muri așteptând, pentru că un asemenea moment nu există. Dacă cineva v-ar spune că vă oferă 1 milion de dolari dacă sunteți dispus să stați într-un colț și să tricotați două ore pe zi, timp de un an, nu-i așa că v-ați găsi timp să tricotați?

N-ar mai conta că fiul dumneavoastră și-a rupt brațul pe terenul de sport sau că mașina nu mai pornește când plecați de la serviciu. Numai ca să nu fiți penalizat cu 1 milion de dolari, v-ați găsi timp ca să tricotați, fie că este sau nu momentul perfect. Umoristul Art Buchwald a exprimat acest lucru astfel: *„Fie că sunt cele mai grele momente sau cele mai frumoase clipe, acestea reprezintă singurul timp pe care îl avem."*

Din nefericire, cei mai mulți oameni uită cât de important este timpul, în special unitățile mici de timp. Am fost condiționați să măsurăm timpul în zile, săptămâni și ani, în loc să îl măsurăm în minute și ore. Muncim de la 9 la 5, de luni până vineri. Ne plănuim viața în funcție de calendarul împărțit pe luni. Ne serbăm zilele de naștere și aniversările o dată pe an.

Însă ceea ce este într-adevăr uimitor în legătură cu timpul este faptul că puține minute aici și câteva minute dincolo în fiecare zi se pot aduna însumând cantități uriașe de timp! De exemplu, știați cât timp își petrece omul obișnuit mâncând, de-a lungul întregii sale vieți? V-ați gândi la un an? Doi ani? Răspunsul este șase ani! Nu-i așa că este uimitor? Iată alte câteva sarcini zilnice mărunte care se cumulează în blocuri imense de timp:

Timpul total pe care îl petrecem în îndeplinirea sarcinilor zilnice de-a lungul vieții

6 ani	mâncând
5 ani	stând la cozi
4 ani	făcând curățenie în casă
3 ani	preparând mesele
2 ani	încercând să răspundem la telefoanele pe care le-am primit
1 an	căutând obiectele rătăcite
8 luni	deschizând corespondența nedorită
6 luni	oprind la semafor

După socoteala mea, acest timp se apropie de 22 de ani din viața dumneavoastră! Ceea ce dovedește că 15 minute aici... o jumătate de oră acolo.... două ore dincolo... se pot cumula în imense blocuri de timp!

Câteva ore se pot transforma în câteva luni

Gândiți-vă numai o clipă la ceea ce am putea realiza în viețile noastre dacă am petrece două ore în fiecare seară și la sfârșit de săptămână pentru a face ceva în vederea îndeplinirii unui scop, cum ar fi construirea unei conducte. Dacă v-ați rezerva două ore în fiecare zi de lucru — să spunem o oră dimineața, înainte de serviciu, și o oră seara — și încă trei ore atât sâmbăta cât și duminica, ați putea adăuga 16 ore de timp productiv la programul dumneavoastră!

16 ore pe săptămână, timp de 50 de săptămâni pe an înseamnă 800 de ore suplimentare de muncă anual... ceea ce echivalează cu 100 de zile de opt ore de muncă pe zi... sau trei luni și zece zile suplimentare de muncă de opt ore într-un an! Și nu a trebuit decât să vă rezervați două ore pe zi pentru a obține trei luni suplimentare de timp productiv în fiecare an. Este uluitor, nu-i așa?

Timp liber productiv

(2 ore pe zi) x (5 zile)	= 10 ore pe săptămână
(3 ore sâmbăta și duminica)	= 6 ore pe săptămână
Total timp suplimentar:	**16 ore pe săptămână**

Timpul înseamnă bani

Acum vă voi împărtăși un mic secret — folosirea constructivă a timpului liber este una dintre rațiunile-cheie pentru care oamenii de succes au mai multe, fac mai multe și obțin mai multe de la viață! Credeți că Bill Gates vine acasă la ora cinci după-amiază și se uită șapte ore la televizor, așa cum face bărbatul american obișnuit?

Eu nu prea cred...

Un articol recent din *The Wall Street Journal* afirmă că primii 10% dintre oamenii cu cele mai mari venituri din America de Nord lucrează în medie 52 de ore pe săptămână, în timp ce ultimii 10% dintre oamenii cu cele mai mari venituri lucrează în medie 45 de ore pe săptămână.

Iar primii 10% nu numai că lucrează mai mult — *lucrează și mai inteligent!* Cu alte cuvinte, ei nu schimbă timpul pe bani. Dacă veți intra într-un magazin universal, nu îl veți vedea pe Michael Jordan în spatele tejghelei, vânzându-le oamenilor bilete de loterie și cutii de bere. Oamenii de succes din orice domeniu își prețuiesc timpul și caută orice modalitate de a-l valorifica!

Nu irosiți timpul

Oamenii mă întreabă adesea de ce să își risipească timpul și efortul construind conducte când toate merg ca pe roate în prezent. Îmi spun că merită să se relaxeze după o zi grea de muncă la birou. Se răsplătesc lăsându-se comod în fotoliul lor cu spătar reglabil, model Băiatul-cel-Leneș, și uitându-se la televizor până când vine ora să meargă la culcare.

„Viața e frumoasă", îmi spun ei. „Am o slujbă bună. Am câțiva bănuți în bancă. Copiii învață bine la școală. Nu-i nevoie să clatin barca."

Acestor oameni le spun că nu există un moment mai bun să îți construiești conducta decât atunci când lucrurile merg excelent. De ce? Pentru că atunci când se întoarce roata, s-ar putea să fie prea târziu!

Apoi le spun o glumă veche. Un om stătea la etajul 30 al unui hotel luxos care avea vedere spre Central Park din Manhattan. Omul trase jaluzelele și deschise larg fereastra pentru a se bucura de priveliște. Aplecându-se pe fereastră, rămase mut de uimire când văzu un om căzând pe lângă fereastra lui.

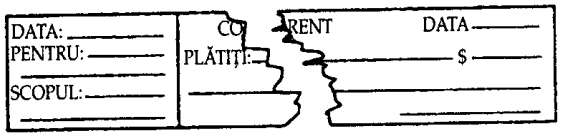
„Ce mai faci?", îl întrebă pe omul care cădea.

„Bine, deocamdată", veni răspunsul.

Morala este că există numeroși cărători de găleți în această lume care o duc bine — *deocamdată*. Însă nu se pot menține într-o cădere liberă la nesfârșit. Atâta vreme cât oamenii schimbă timpul pe bani, nu există nici o plasă de siguranță în viețile lor. De ce? Deoarece atunci când nu vor mai putea oferi timp din cauza bolilor... sau a accidentelor... ori a concedierilor, salariile lor vor dispărea.

Pentru cărătorii de găleți, lipsa salariului înseamnă lipsa siguranței!

Siguranța financiară



Nu există salariu = nu există siguranță

Fabula greierului și a furnicii

În momentul în care scriu această carte, încrederea consumatorilor este mare. Rata șomajului este scăzută. Veniturile cresc. Vânzările de locuințe înregistrează un succes fără precedent. Vânzările de mașini sunt înfloritoare. Mulți oameni se descurcă excelent — *deocamdată*.

Însă nu putem cădea în capcana de a confunda „deocamdată" cu „întotdeauna". Toată lumea știe că viața se desfășoară în cicluri. La fel se întâmplă și cu economia. În prezent, ciclul economic se apropie de zenit. Ciclul dumneavoastră de viață poate de asemenea să fie la cea mai înaltă cotă.

Dar ceea ce urcă trebuie să și coboare. Iar atunci când oamenii încep să coboare, unii dintre ei se izbesc violent de realitățile dure ale vieții, concedieri, schimbări de carieră, datorii pe cartea de credit, urgențe medicale, instituții de îngrijire a părinților în vârstă.

Oamenii isteți înțeleg că cel mai bun moment pentru a-și căptuși cuibul cu puf este atunci când afacerile sunt înfloritoare.

Oamenii isteți își întind plasele de siguranță înainte de începerea recesiunii economice, nu în timpul ei! Acesta este motivul pentru care le spun oamenilor că astăzi este cel mai bun moment ca să își ridice conductele, nu în perioada în care economia este un dezastru.

Lucrurile stau ca în fabula greierului și a furnicii. Furnica era un constructor de conducte. Și-a petrecut o parte din vară făcându-și provizii de grăunțe pentru iarna ce avea să vină. Dar și furnica s-a

bucurat de vară. Însă a avut înțelepciunea de a-și petrece o parte din timp construindu-și conducta.

Greierele, pe de altă parte, era un cărător de găleți. Și-a cheltuit toți banii de cum i-a primit și a irosit timpul distrându-se la soare. Nu a ținut seama de iarna care urma să sosească. Când în sfârșit aceasta a venit, el nu avea nici o conductă construită. Și a murit de foame.

Plătiți-mă acum... sau plătiți-mă mai târziu!

Vă mai amintiți faimosul slogan publicitar: *„Plătiți-mă acum... sau plătiți-mă mai târziu"*? La fel se întâmplă și în cazul construirii conductelor. Puteți să „plătiți puțin acum", investind o parte din timpul și banii dumneavoastră pentru a vă construi conducta astăzi... sau puteți să „plătiți scump mai târziu", luptându-vă să supraviețuiți dintr-o pensie mică de la stat atunci când veți avea 60 sau 70 de ani.

Gândiți-vă numai o clipă — dacă v-ați construit deja conductele, în loc să plătiți mai târziu... *veți fi plătit mai târziu!*

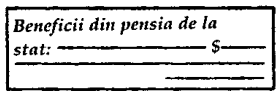
Ce concept extraordinar!

Planul „plătiți acum"

Vs.

Planul „plătiți mai târziu"

Investiții în timp și în bani



Pensii mici, lunare, de la stat

Valorificarea timpului: conducta oamenilor obișnuiți

Reamintiți-vă — timpul nivelează terenul de joc!

NU TOȚI AVEM aceeași sumă de bani pe care să o valorificăm!

Însă TOȚI AVEM aceeași cantitate de timp!

Dacă veți valorifica în mod înțelept o parte din timpul dumneavoastră liber, vă veți putea construi o conductă care să vă aducă venituri ani și ani la rând!

Suntem norocoși să trăim într-o epocă în care practic oricine își poate valorifica timpul pentru a construi conducte. Lucrurile nu au stat astfel dintotdeauna.

La începutul secolului al XX-lea, numai cei foarte bogați își permiteau luxul de a-și valorifica timpul. În 1890, majoritatea oamenilor lucrau zece ore pe zi ca muncitori. Erau prea ocupați, încercând să supraviețuiască, pentru a se mai gândi la valorificare.

Însă în prezent, numeroși oameni au mai mult timp liber decât au avut vreodată predecesorii lui. Iar timpul este marele egalizator! Timpul îi permite omului de rând să concureze cu marii oameni. Bogații nu primesc 48 de ore pe zi, în timp ce săracii au parte doar de 12. Ambele categorii primesc aceeași cantitate de timp — 24 de ore pe zi, șapte zile pe săptămână, 365 de zile pe an.

Cel mai grozav instrument de valorificare a timpului din istorie

În prezent, conductele nu mai sunt privilegiul celor bogați. Orice om care are puțin timp... și multă ambiție... își poate valorifica timpul pentru a-și construi „o conductă a oamenilor obișnuiți" în doi sau cinci ani, o conductă ce va prospera ani întregi — sau chiar decenii!

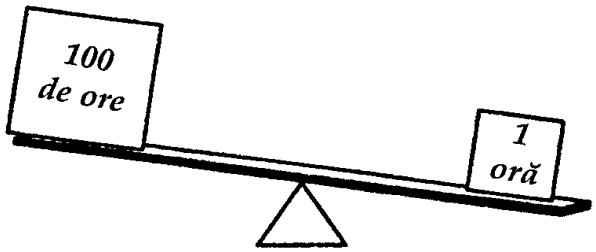
În realitate, avem la dispoziție cel mai grozav instrument pentru valorificarea timpului din întreaga istorie a omenirii! Acest instrument de valorificare a timpului a creat mai mulți milionari, într-un interval mai scurt decât orice altă invenție din istorie.

Eu numesc această invenție extraordinară „conducta electronică" și o consider drept instrumentul suprem pentru valorificarea timpului. Probabil că deja cunoașteți conducta electronică sub un alt nume — un nume care apare în titlurile articolelor din ziare și pe ecranul televizorului 24 de ore pe zi.

Care este acel nume?

Internetul.?

Cel mai grozav instrument de valorificare a timpului din istorie



Internetul

partea a II-a

Conducta supremă

LECȚIA 7

Creșterea exponențială electronică: conducta supremă

Pablo – omul cu conducta ajunse să fie cunoscut ca Pablo – făcătorul de minuni. Politicienii îl lăudau pentru viziunea lui și îl implorau să candideze la funcția de primar. Dar Pablo a înțeles că ceea ce realizase el nu era o minune. Era pur și simplu prima etapă a unui vis mare, uriaș. Vedeți dumneavoastră, Pablo avea planuri care depășeau cu mult granițele satului.

Pablo și-a propus să construiască conducte în lumea întreagă!

din *Conducta de milioane*

Până acum am discutat despre felul în care oamenii își pot valorifica timpul și banii pentru a-și construi conducte permanente de venit compus.

În mod firesc, vă veți întreba: *„Care este cea mai puternică și cea mai productivă conductă în noua economie?“*

Răspunsul este Internetul, o tehnologie revoluționară pe care eu o numesc „conducta electronică a noii economii". Oameni buni, Internetul transformă felul în care oamenii trăiesc, muncesc și se distrează. Într-un cuvânt, Internetul reprezintă viitorul — *iar viitorul este acum!*

În acest capitol vă voi arăta cum puteți profita de cel mai grozav instrument de valorificare din istorie — Internetul — *pentru a crea o conductă permanentă de venit suplimentar pe care o puteți construi în doi sau cinci ani, în loc de 50!*

Revoluția Internetului este abia la început

Era Internetului revoluționează lumea, nu există nici o îndoială în această privință.

Jack Welch, președintele executiv al companiei General Electric, a declarat ziarului *The Wall Street Journal* că Internetul este cea mai mare schimbare în lumea afacerilor pe care a cunoscut-o vreodată — iar Welch s-a născut în 1936!

Andy Grove, președintele companiei Intel, a fost chiar mai direct în afirmația sa: „Peste cinci ani, orice companie își va desfășura activitatea prin Internet — sau nu va mai exista deloc!"

În fond, e o lume conectată, conectată

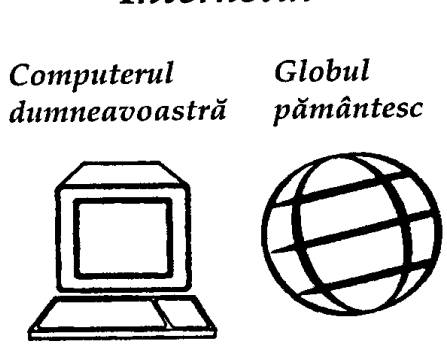
Cum se explică forța extraordinară pe care o are conducta Internetului?

Ei bine, gândiți-vă un moment la ce înseamnă cu adevărat Internetul — este vorba despre milioane de oameni de pe tot cuprinsul globului... fiecare conectat printr-un computer sau un telefon mobil... având posibilitatea de a comunica — sau de a vinde — fiecare cu fiecare, 24 de ore pe zi, șapte zile pe săptămână, 365 de zile pe an... totul la prețul unei convorbiri telefonice locale.

Este uluitor!

Internetul este la fel de rapid ca viteza luminii... folosirea lui costă câțiva dolari pe zi... are program permanent... are aplicații nelimitate... și interconectează lumea întreagă. Ah — și 100 de milioane de oameni s-au conectat la Internet într-un timp mai scurt decât jumătate din timpul necesar pentru a construi Brooklyn Bridge. Până la sfârșitul anului 2003, mai mult de un miliard de oameni se vor conecta la Internet... vor cumpăra, prin intermediul comerțului electronic, produse și servicii în valoare de o mie de miliarde de dolari.

Nu sunt vorbe goale — avem de-a face cu o revoluție globală!


Internetul
Computerul dumneavoastră
Globul pământesc
1 miliard de oameni conectați
comerțul electronic = o mie de miliarde de dolari + 1 an

Problema Internetului

Internetul este într-adevăr revoluționar — însă este departe de a fi perfect.

În realitate, Internetul se confruntă cu o problemă. O MARE PROBLEMĂ!

Punctul forte al Internetului este în același timp și cel mai slab punct al lui — este prea mare! Prea aglomerat. Prea năucitor. Prea competitiv. Tehnologia este prea performantă. Unde să-ți faci cumpărăturile? Cum să cumperi? În cine să ai încredere?

Este copleșitor!

Conform opiniilor experților, paginile web de comerț electronic se confruntă cu trei mari provocări:

1) Au nevoie de mai mult trafic.
2) Au nevoie de mai multe vânzări.
3) Au nevoie să atragă un număr mai mare de cumpărători constanți.

Internetul are nevoie de clienți fideli

În esență, cea mai mare parte a comerțului electronic duce lipsă de clienți — de clienți fideli. Prin clienți „fideli" înțeleg oameni care au un motiv întemeiat ca să cumpere de pe o pagină de comerț electronic săptămână de săptămână și lună de lună, nu doar sporadic.

Auzim vorbindu-se mult despre câți „vizitatori" intră pe o pagină de Internet. Însă vizitatorii nu aduc profit. Vizitatorii sunt asemenea membrilor unui club al iubitorilor de mișcare ce se întâlnesc în fiecare dimineață la centrul comercial din oraș. Ei folosesc centrul comercial pentru a se plimba, nu

pentru a cumpăra. Aceștia nu au nici o intenție să cumpere. Odată ce și-au terminat plimbarea, se urcă în mașină și merg la cumpărături în altă parte!

În mod similar, vizitatorii unei pagini de Internet sunt doar oameni care merg la o plimbare pe Internet. Vizitatorii nu aduc profit. Vânzările sunt cele care aduc profit! Și adevărul este că cele mai multe pagini de comerț electronic duc lipsă de vânzări.

De ce? Pentru că în cazul majorității paginilor de comerț electronic, clienții nu sunt stimulați să cumpere săptămânal sau lunar. Utilizatorii de Internet nu sunt fideli din cauză că cele mai multe pagini de comerț electronic sunt mai preocupate de oferirea unor prețuri cât mai mici, decât de construirea unor relații durabile!

Cea mai mare problemă a Internetului

Relațiile vin în ajutor!

Care este secretul formării unei clientele fidele în Era Internetului?

Relațiile.

Stabilirea unor relații adevărate, solide ca o stâncă și durabile în timp, cu oameni reali (prin opoziție cu relațiile de înaltă tehnologie cu „statistici" și „vizitatori"), este ceea ce va face diferența între pa-

ginile de comerț electronic de succes și cele care vor ieși din afaceri.

Trebuie să înțelegeți că tehnologia performantă a Internetului are nevoie de sensibilitatea profundă a relațiilor umane. Așa cum spunea John Naisbitt în urmă cu 20 de ani: „Cu cât avem mai multă tehnologie de înaltă performanță, cu atât mai mult avem nevoie de relații profunde." Acesta este motivul pentru care astăzi, mai mult decât oricând, oamenii își doresc și au nevoie de căldura sensibilității umane pentru a contrabalansa mediul rece al domeniilor .com și al informației digitale.

Gândiți-vă puțin — ultimul film pe care l-ați văzut l-ați ales în urma unui spot publicitar de pe Internet? Greu de crezut. Cel mai probabil este că un prieten sau un coleg de serviciu vi l-a recomandat. Același lucru este valabil și în cazul paginilor dumneavoastră favorite de Internet — cel mai probabil, v-au fost recomandate de o persoană pe care o cunoașteți și în care aveți încredere, și nu le-ați ales pentru că v-ați îndrăgostit de o reclamă ingenioasă pe care ați văzut-o la televizor sau pe o pancartă rotativă.

Adevărul este că recomandările făcute pe cale verbală au fost dintotdeauna cea mai eficientă formă de publicitate. Oamenii au încredere și prețuiesc relațiile interumane pline de sensibilitate. Nu-i așa că același lucru îi faceți și dumneavoastră? Iar relațiile rezolvă cea mai mare problemă a Internetului — lipsa de clienți fideli.

Iată unde interveniți dumneavoastră.

Dumneavoastră recomandați produse și servicii ceas de ceas, în fiecare zi, și faceți acest lucru gratis. Iar oamenii cumpără produse și aleg servicii bazându-se pe recomandările dumneavoastră. Nu ar fi extraordinar să fiți și plătit pentru ceea ce faceți?

Puteți fi plătit!

Valorificându-vă timpul și relațiile, puteți forma clienți fideli pentru paginile de comerț electronic care se bazează pe relații directe... și vă puteți crea în același timp o conductă proprie de venit suplimentar permanent!

Este o situație în care toată lumea câștigă. Pagina de comerț electronic dobândește mai mulți clienți fideli, iar dumneavoastră sunteți plătit pentru că recomandați produse pe care le folosiți și le apreciați.

Eu numesc acest procedeu Conducta Supremă.

Ea așteaptă să fie folosită... DE DUMNEAVOASTRĂ!

Conducta supremă

Comerțul electronic câștigă ***Mai mulți clienți fideli***

Dumneavoastră vorbiți... ei procesează

În mare, iată cum funcționează conducta supremă: dumneavoastră și o companie de comerț electronic deveniți parteneri afiliați într-o afacere.

Rolul dumneavoastră este să „vorbiți" — dumneavoastră îi îndreptați pe oameni către pagina de Internet a companiei de comerț electronic. În

schimbul recomandărilor dumneavoastră, compania de comerț electronic vă plătește un comision pentru toate produsele cumpărate în urma recomandărilor pe care le-ați făcut.

Rolul companiei de comerț electronic este să se ocupe de procesare — angajații ei asigură pagina de Interent... preiau comenzile făcute prin Internet... expediază produsele... procesează cărțile de credit... și țin balanțele contabile. În schimbul plăților efectuate pentru recomandări, compania dobândește clienți fideli care se vor întoarce la pagina ei de Internet tot timpul.

Așa cum spuneam, este o situație în care toată lumea câștigă! Compania își rezolvă cea mai mare problemă a ei — lipsa de clienți fideli. Iar dumneavoastră vă construiți o conductă de venit suplimentar permanent.

Dumneavoastră vorbiți. Ei procesează. E simplu — genial de simplu!

Pentru construirea conductei supreme, nu aveți nevoie de nici un fel de calități speciale. Continuați să faceți ceea ce faceți în fiecare zi — vorbiți cu oamenii! Ajutați oamenii să se descurce în talmeș-balmeșul Internetului... și sunteți plătit pentru ceea ce faceți!

Cât puteți câștiga din conducta dumneavoastră supremă? Depinde numai de dumneavoastră. Nu există limite! Cu cât sunt mai mulți oameni în rețeaua dumneavoastră de recomandări, cu atât conducta de venit suplimentar este mai mare. De fapt, nu este ceva neobișnuit ca oamenii să obțină un venit suplimentar în urma a câteva mii de recomandări... chiar sute de mii de recomandări!

Cum poate o persoană să recomande anumite produse la sute de mii de oameni? „Acest lucru este imposibil!", ați putea spune dumneavoastră.

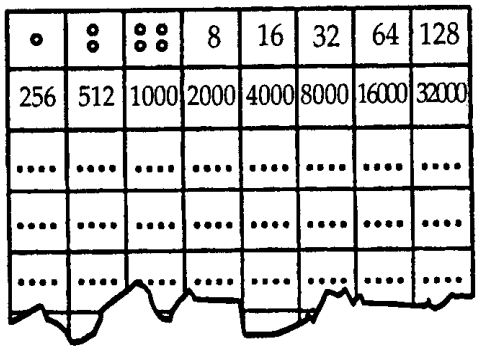
Nu și dacă folosiți magia creșterii exponențiale! Așa cum veți vedea în curând, Einstein a avut motive întemeiate să spună despre creșterea exponențială că este „cea de-a opta minune a lumii"!

Creșterea exponențială electronică: conducta supremă

Vă mai amintiți povestea pe care ați citit-o mai devreme, despre împăratul chinez și inventatorul jocului de șah? Inventatorul ceruse un singur bob de orez ca răsplată, dar voia ca acest bob să se dubleze la fiecare pătrat de pe tabla de șah. Totalul s-a dovedit a fi de zece ori mai mare decât tot orezul din lume! Povestea ilustrează uluitoarea forță a creșterii exponențiale, cunoscută și sub numele de dublare.

Imaginați-vă pentru o clipă ce s-ar întâmpla dacă ați lua conceptul de creștere exponențială... și l-ați combina într-un fel cu comerțul electronic. Rezultatul ar fi „creșterea exponențială electronică".

Forța creșterii exponențiale

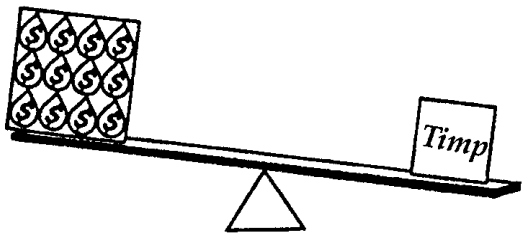


Gândiți-vă numai la potențialul creșterii exponențiale electronice — creșterea exponențială... combinată cu vastitatea și viteza Internetului. Ehe!

Ei bine, iată de ce eu numesc creșterea exponențială electronică conducta supremă — sunteți plătit pentru a vă valorifica exponențial timpul și relațiile prin Internet! Gândiți-vă că puteți obține rezultatul conductelor construite după modelul Palm Beach fără să fiți obligat să investiți o mică avere.

În loc să vă valorificați banii, vă valorificați timpul și relațiile pentru a vă construi propria conductă supremă! Acum este timpul să aflăm cum:

Valorificarea conductei supreme



Creștere exponențială electronică

Calculul creșterii exponențiale electronice: (1 + 1) × 12 = Ați dat lovitura!

Credeți că este posibil să găsiți o singură persoană în fiecare lună care să vrea să vi se alăture în noua dumneavoastră afacere de creștere exponențială electronică? Un singur partener care să fie interesat de o mai mare siguranță financiară... mai multă libertate... mai multă recunoaștere... și mai multă fericire? Doar o singură persoană pe lună — numai de atât este nevoie.

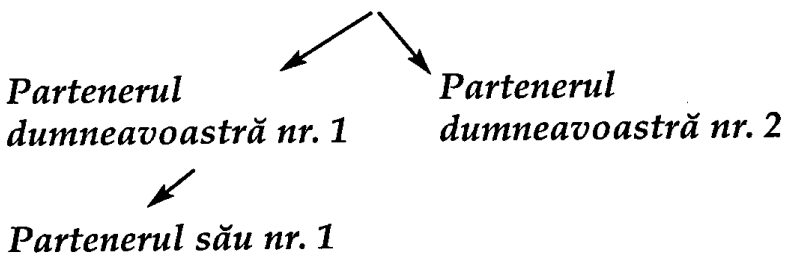
Creșterea exponențială electronică LUNA 1

Dumneavoastră

Partenerul dumneavoastră nr. 1

Odată ce vă asociați cu o nouă persoană, deveniți mentorul ei. O învățați cum să formeze parteneriate cu prietenii și cunoștințele ei, în vreme ce dumneavoastră vă asociați cu o nouă persoană. Așadar, până la sfârșitul celei de-a doua luni, veți avea doi parteneri afiliați; între timp, primul partener va fi adus și el o nouă persoană în rețeaua dumneavoastră.

Creșterea exponențială electronică
LUNA 2

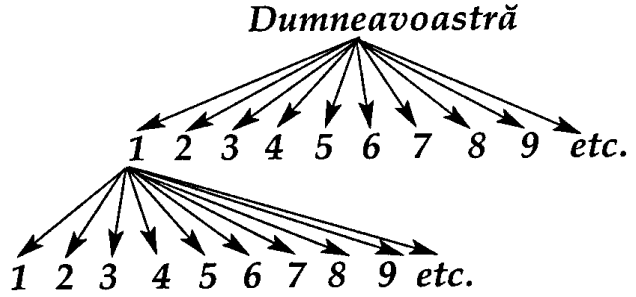


Acum formați un grup de patru persoane — dumneavoastră și ceilalți trei, nu este așa? (Vă puteți crea și mai rapid rețeaua de creștere exponențială asociindu-vă cu mai mulți oameni în fiecare lună, dar în acest moment vom presupune că ritmul dumneavoastră este lent și constant.)

Apoi continuați să repetați procesul. Până la sfârșitul primului an, vă veți fi asociat personal cu 12 oameni — câte o persoană nouă în fiecare lună. De asemenea, să presupunem că fiecare dintre aceste persoane s-a asociat la rândul ei cu câte o persoană nouă în fiecare lună.

Aici intervine magia creșterii exponențiale. Până la sfârșitul primelor 12 luni, rețeaua dumneavoastră ar putea însuma 4 096 de oameni de afaceri independenți afiliați!

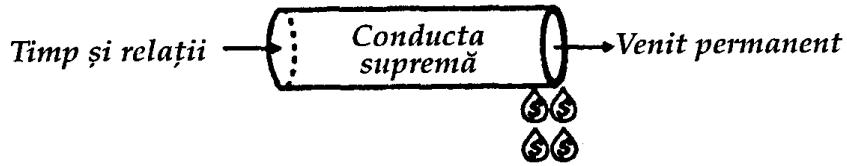
Creșterea exponențială electronică
LUNA 12



Total: 4 096 de oameni

Iar acum urmează cea mai palpitantă parte — compania de comerț electronic vă plătește un procent din volumul de vânzări realizat de întreaga dumneavoastră rețea de parteneri afiliați. Dacă aveți 4 000 de oameni care cumpără produse în valoare medie de 100 de dolari, volumul total este de 400 000 de dolari — LUNAR! Dacă firma de comerț electronic cu care sunteți asociat vă plătește între 1% și 3% din volumul de vânzări, dumneavoastră câștigați între 4 000 și 12 000 de dolari lunar!

Creșterea exponențială electronică



Acum înțelegeți de ce eu numesc creșterea exponențială conducta supremă? Aceasta combină creșterea exponențială cu comoditatea și vastitatea co-

merțului electronic. Conducta supremă nu numai că pompează continuu profit, dar dumneavoastră, ca și Pablo, vă puteți construi propria conductă valorificându-vă timpul, nu banii!

Nu este nevoie de calități speciale

Frumusețea creșterii exponențiale electronice constă în faptul că nu aveți nevoie de o grămadă de bani pentru a începe. Pentru a o construi, aveți nevoie doar de câteva luni sau de câțiva ani, spre deosebire de câteva decenii în cazul altor conducte. Și nici nu aveți nevoie de calități speciale. Faceți doar ceea ce faceți zi de zi — vorbiți cu oamenii!

Îi ajutați pe oameni să se descurce în labirintul Internetului — și sunteți plătit pentru acest lucru! Dacă puteți vorbi... și dacă puteți accesa o pagină de Internet... atunci vă puteți valorifica timpul și relațiile pentru a construi conducta supremă.

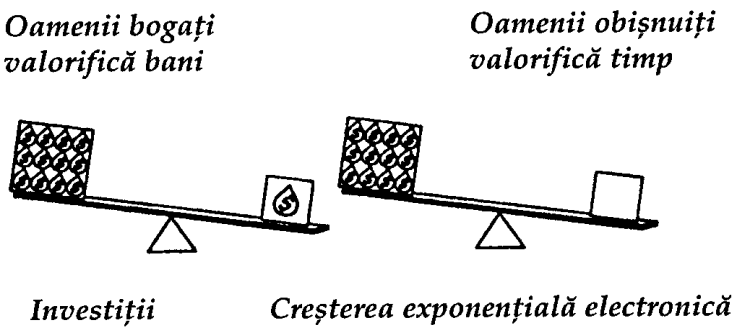
Conducta supremă ne permite să învățăm de la constructorii de conducte după modelul Palm Beach — copiind conceptul de creștere exponențială. Dar în loc să ne înmulțim exponențial banii, aplicăm acest concept timpului și relațiilor noastre. Prin urmare, putem obține rezultatele conductelor construite după modelul Palm Beach folosind doar o mică parte din banii necesari lor — și într-un timp mult mai scurt!

Iată de ce sute de mii de oameni obișnuiți din întreaga lume sunt preocupați de construirea conductelor supreme — ei se pot bucura de aceleași beneficii de care se bucură oamenii bogați care au conducte construite după modelul Palm Beach, dar

în loc să fie nevoiți să valorifice un munte de bani, ei își valorifică timpul! În loc să fie obligați să aștepte 50 de ani pentru a primi beneficiile conductei lor, ei pot începe să se bucure de profit în câteva luni!

Este simplu ca bună-ziua!

Două tipuri de valorificare



Un nou model de afaceri pentru un nou mileniu

Gary Hamel, autorul cărții de mare succes *Leading the Revolution (Conducătorii revoluției)*, spune că într-o lume a tehnologiei de înaltă performanță „numai acele companii care sunt capabile să provoace revoluții industriale vor prospera în noua economie". Hamel argumentează că astăzi companiile nu concurează în termeni de produse sau servicii, ci în ceea ce privește capacitatea de a produce idei pentru afaceri revoluționare.

El subliniază că acest concept de îmbunătățire a unei afaceri nu este deloc nou. Conceptul revoluționar al lui Henry Ford a fost să producă un automobil pe care să și-l poată permite orice muncitor

obișnuit. Inițial, Ford a construit o mașină care să satisfacă nevoile tuturor oamenilor — „Puteți avea orice culoare de automobil din seria modelului T, atâta timp cât este negru", acesta a fost răspunsul lui Ford la cererile de diversificare.

Alfred Sloan de la General Motors a îmbunătățit conceptul lui Henry Ford. El a înțeles că într-o afacere, clientul este rege și a căutat modalități de a satisface cerințele și gusturile individuale. Sloganul lui Sloan, celebru acum, era: „O mașină pentru orice ocazie și pentru orice buzunar". Datorită conceptului lui Sloan de îmbunătățire a afacerilor, General Motors a trecut în trombă pe lângă Ford. Astăzi, GM este compania cu cel mai mare profit din întreaga lume.

Un model nou și îmbunătățit

Ca și General Motors, creșterea exponențială electronică este o îmbunătățire a conceptului inițial de comerț electronic, o modalitate mai eficientă de a atrage noi clienți și de a le stimula loialitatea. Creșterea exponențială electronică îmi amintește de un desen animat, *The Family Circus*, în care micuța Dolly în vârstă de 5 ani îi explică frățiorului ei mai mic de unde vin fluturii:

„Fluturii sunt omizi noi și îmbunătățite", spune ea.

Ei bine, creșterea exponențială electronică este noul comerț electronic îmbunătățit! Fără publicitate de la om la om... fără comisioane pentru recomandări... și fără forța creșterii exponențiale, comerțul electronic nu ar fi reușit niciodată să iasă din cocon.

Comerțul electronic		Creșterea exponențială electronică
Lipsa de clienți fideli	Vs.	Numeroși clienți fideli

Însă creșterea exponențială electronică îi oferă comerțului electronic o modalitate nouă și îmbunătățită prin care să iasă din cocon, să își întindă aripile și să își valorifice potențialul. În consecință, companiile cu activitate prin Internet care se bazează pe recomandări înfloresc și prosperă, în timp ce alte sute de firme de comerț electronic bazate pe conceptul de reduceri substanțiale se îngroapă în datorii.

Dar în loc să fie un automobil pentru orice ocazie și pentru orice buzunar, creșterea exponențială electronică este o conductă pentru orice ocazie și pentru orice buzunar.

Scopul dumneavoastră ar putea fi să câștigați destui bani pentru a vă permite un Crăciun îmbelșugat. Sau scopul dumneavoastră ar putea fi să scăpați de o slujbă fără viitor și să vă construiți conducta supremă care să facă înconjurul globului pământesc.

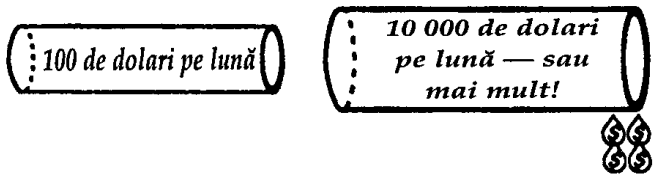
Iar în buzunarul dumneavoastră ar putea intra ceva bani în plus în fiecare lună. Ori buzunarul dumneavoastră s-ar putea transforma în buzunarul unui multimilionar.

Creșterea exponențială electronică este conducta supremă.

Cât de mare va fi conducta pe care o construiți depinde numai de dumneavoastră.

Ce fel de conductă supremă preferați?

sau



LECȚIA 8

Preferați planul pe 50 de ani?... Sau planul pe cinci ani?

> Din nefericire, majoritatea cărătorilor de găleți respingeau în grabă ideea unei conducte. Pablo și Bruno auzeau mereu aceleași pretexte.
>
> Pablo și Bruno se întristau, pentru că atât de multor oameni le lipsea viziunea de ansamblu.
>
> din *Conducta de milioane*

Iată o veche anecdotă din care învățăm două lucruri despre conducte:

Un bărbat pe nume Joe avea de patru ani o slujbă din care câștiga puțin și pe care o ura. Dar Joe era hotărât să fie bogat atunci când se va pensiona. Așa că economisea fiecare bănuț și muncea nopțile și la sfârșit de săptămână într-o a doua slujbă, ca să își alimenteze conducta de investiții.

După 50 de ani, disciplina și sacrificiile lui au dat roade. Era în sfârșit liber din punct de vedere financiar!

Joe hotărî că acum, având 70 de ani, putea să își trăiască viața din plin! Își spuse că sosise vremea să își îndeplinească visul pe care îl nutrise o viață întreagă: scufundări la mare adâncime în toate apele lumii. Joe cheltui mii de dolari din banii săi câștigați cu trudă pe cursuri și echipamente de scufundare. Luă avionul la clasa întâi spre Hawaii, unde își rezervase un apartament la hotelul Ritz Carlton.

A doua zi porni să facă scufundări în cel mai frumos recif din Hawaii. În sfârșit, visul lui se îndeplinise! Simți un fior de mândrie în timp ce își pregătea echipamentul costisitor — costumul de scafandru făcut la comandă... rezervoare de oxigen construite special pentru el... camere de luat vederi subacvatice produse după o tehnologie germană... creion rezistent la apă și carnețel subacvatic pentru a face însemnări. Joe era gata!

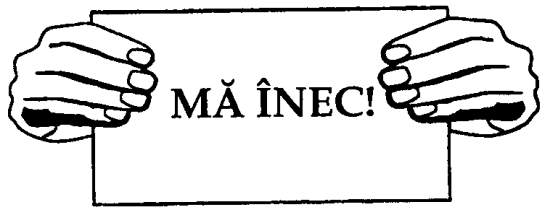
Joe savură fiecare clipă, în timp ce se scufunda spre reciful de corali în culorile curcubeului. Făcu fotografii peștilor exotici pe când cobora. Prima sa scufundare era tot ce-și putuse dori! Cheltuise zeci de mii de dolari cu noua sa ocupație, dar meritase fiecare bănuț!

„A meritat să aștept", își zise Joe în sinea lui. „Este sublim!"

La un moment dat, Joe fu surprins să vadă un om care înota la zece metri sub el doar în slip. Joe mâzgăli furios un mesaj pe carnețelul său. Apoi înotă către bărbatul respectiv și îl bătu pe umăr. Încruntat, îi dădu acestuia carnețelul pe care scrisese următorul mesaj:

„Am cheltuit câteva mii de dolari pe echipamentul de scufundări la mare adâncime și iată că tu ești numai în slip. Ce se întâmplă?"

Bărbatul luă carnețelul și scrise: *„Mă înec!"*



Numeroși oameni se înecă

Prima lecție pe care o învățăm din această anecdotă este aceea că lucrurile nu sunt întotdeauna așa cum par! Joe a crezut că bărbatul pe care l-a văzut se bucura de o scufundare de plăcere. Însă adevărul era mult diferit — bărbatul respectiv se înneca!

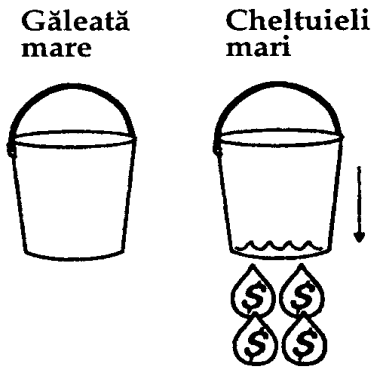
Aparențele pot fi înșelătoare și în domeniul financiar. Oamenii care poartă ceasuri Rolex și îmbrăcăminte de firmă par a fi independenți din punct de vedere financiar — însă mulți dintre ei se înnecă în datorii!

Atunci când Thomas J. Stanley și William D. Danko, autorii cărții *The Millionaire Next Door*, și-au început cercetările pentru lucrarea lor, au încercat să-i abordeze pe oamenii care aveau un venit net de 1 milion de dolari sau mai mult. Pornind de la presupunerea că cei mai bogați oameni trăiesc în cele mai costisitoare case, autorii au analizat oamenii care locuiau în cartierele rezidențiale selecte de pe tot cuprinsul țării.

Însă ei și-au dat curând seama că mulți dintre oamenii care trăiau în case mari și conduceau mașini scumpe nu acumulaseră prea multă avere. De ce? Pentru că își cheltuiau banii pentru întreținerea unui stil de viață luxos, în loc să economisească o parte din aceștia pentru a-și construi conducte.

Stanley și Danko au adoptat o zicală populară din Texas pentru a descrie asemenea hiperconsumatori: „Dacă ai pălărie mare, n-ai cireadă." Metafora crescătorilor de vaci creează o imagine foarte sugestivă, nu credeți?

Dacă ai pălărie mare, n-ai cireadă



Forța planului de construire a conductei în 50 de ani

Cea de-a doua lecție pe care o învățăm din povestea cu scufundările subacvatice se referă la planul lui Joe de a deveni independent din punct de vedere financiar. Planul lui Joe de construire a conductei în 50 de ani este un exemplu clasic al scenariului cu o veste bună și una rea.

Vestea bună în legătură cu planul de construire a conductei în 50 de ani este că acesta dă rezultate! A economisi și a investi sume mici de bani în acțiuni, în fiecare lună, este o modalitate sigură prin care oamenii cu mijloace modeste pot deveni independenți din punct de vedere financiar.

Cheia investițiilor pe termen lung este să faci depozite în mod constant pe parcursul unei perioade mari de timp, iar apoi să le permiți banilor să crească exponențial an după an. Dacă oamenii încep suficient de devreme și respectă planul de construire a conductei, pot ajunge milionari economisind doar 100 de dolari pe lună! Vi se pare imposibil? Următorul grafic ne spune despre ce este vorba:

Cum să strângi 1 milion de dolari până la vârsta de 65 de ani

Luând în calcul o rată a dobânzii de 12% pe an*

Vârsta la care se începe	Economii zilnice	Economii lunare	Economii anuale	Numărul de ani de care este nevoie pentru a strânge 1 milion de dolari
25	3,57	109	1,304	40
35	11,35	345	4,144	30
45	38,02	1,157	13,879	20
55	156,12	4,749	56,984	10

Din *The Wise Investor (Investitorul înțelept)* de Neil E. Elmouchi

* Luând în considerare că rata profitului de pe piața de capital a fost în medie de 11% în ultimii 70 de ani și de 25% în ultimii zece ani, 12% este o rată a dobânzii corectă și rezonabilă.

Este uluitor să descoperi cât de ușor poți să devii milionar dacă începi suficient de devreme să îți construiești conducta de venit pe termen lung. Practic, orice om care trăiește peste limita sărăciei poate să reușească!

Tot ce trebuie să facă un om pentru a deveni milionar este să investească 3,57 de dolari pe zi, într-un fond mutual care oferă 12% profit, și să lase banii să crească exponențial timp de 40 de ani. Dintr-o dată e milionar! (Ei bine, poate nu chiar „dintr-o dată" — dar cu siguranță milionar!)

Gândiți-vă puțin la faptul că unul din trei americani fumează. În Florida, un pachet de țigări costă aproximativ 3,57 de dolari. Dacă fiecare persoană care fumează s-ar lăsa de fumat la 25 de ani, ar investi banii de țigări pe piața de capital și ar lăsa banii să crească exponențial timp de 40 de ani, o treime dintre cetățenii americani ar fi milionari până la vârsta de 65 de ani!

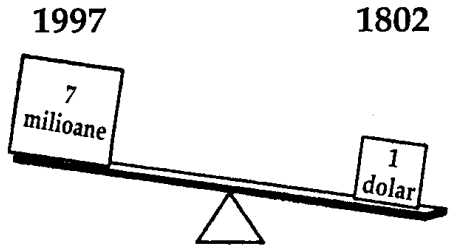
Nu-i așa că este uimitor? Nu vă doriți ca cineva să vă fi spus acest lucru atunci când aveați 25 de ani? Chiar și la 35 sau la 45 de ani este încă posibil ca o familie obișnuită să își construiască o conductă de milionari. Însă oamenii care așteaptă până la 55 de ani ca să înceapă să economisească pentru pensie au în fața lor un munte abrupt, asta-i sigur!

Cel mai mare risc este să NU investiți pe piața de capital

Numeroși oameni încă mai cred că este riscant să investești pe piața de capital. Într-adevăr, există acțiuni ale căror cotații scad. Iar uneori întreaga bursă coboară, așa cum s-a întâmplat la crahul din 1929.

Însă toți experții de pe Wall Street afirmă că, în timp, a investi pe piața de capital este cel mai sigur și cel mai ușor mod de a construi o conductă care să pompeze venit. Faptele susțin spusele experților. De-a lungul celor 200 de ani de când funcționează New York Stock Exchange (Bursa din New York), acțiunile au crescut în medie de două ori la fiecare trei zile. De la sfârșitul celui de-al doilea război mondial, acțiunile de pe piață au crescut de 71 de ori, cu toate că au existat nouă recesiuni în decurs de 55 de ani.

Potrivit cărții lui Jeremy Siegel, *Stocks for the Long Run (Acțiuni pentru viitor)*, în decurs de 195 de ani, din 1802 până în 1997, un dolar investit în aur ar fi crescut doar până la 11,17 dolari. Același dolar investit în acțiuni ar fi crescut exponențial, ajungând la valoarea de 7,5 milioane de dolari!



Piața de capital

Concluzia este că a construi o conductă în 50 de ani își are rostul său, nu există nici o îndoială în această privință! Numeroși oameni au mai multe astfel de conducte aflate în construcție. Locuința

lor este o conductă pe termen lung. Asigurările sociale sunt o altă conductă pe termen lung. Din nefericire, mult prea mulți oameni se limitează la aceste două conducte.

Planul de construire a conductelor în 50 de ani pe care îl au majoritatea oamenilor

- **Asigurări sociale**
- **Locuință**

Oamenii isteți, pe de altă parte, construiesc permanent conducte suplimentare pe termen lung prin portofolii de investiții... planuri de pensii... și altele asemenea. Toate acestea reprezintă conducte excelente pe termen lung și sunt accesibile oricărei persoane care are bunul-simț și disciplina de a le construi în timp.

Planul de construire a conductelor în 50 de ani pe care îl au oamenii isteți

- **Asigurări sociale**
- **Locuință**
- \+
- **Imobiliare**
- **Certificate de depozit și certificate de trezorerie**
- **Planuri de pensii**
- **Acțiuni și certificate de investitor**
- **Etc.**

Dezavantajul planului pe 50 de ani

Ei bine, tocmai v-am dat vestea cea bună în legătură cu planul de construire a conductelor în 50 de ani — practic, fiecare familie de muncitori își poate construi o conductă dacă începe să economisească lunar și permite investițiilor să crească exponențial în timp.

Dar vestea cea rea este că majoritatea oamenilor vor să se bucure de beneficiile unei conducte în prezent — în loc să fie obligați să aștepte 20... 30... 40... sau chiar 50 de ani!

Recunosc — vreau să mă bucur de cele mai bune lucruri ale vieții astăzi, nu peste jumătate de secol! Da, cred în construirea conductelor pe termen lung. Eu însumi am mai multe astfel de conducte în construcție. Dar adevărul este că mi-ar plăcea mai degrabă să cheltuiesc bani, decât să îi economisesc. Îmi plac lucrurile pe care le pot cumpăra cu bani. Și bănuiesc că și dumneavoastră simțiți la fel.

Mă bucur de o masă excelentă într-un restaurant de lux.

Îmi place să îmi duc familia în vacanțe la schi și în călătorii — unele dintre cele mai frumoase amintiri împreună le avem din perioadele de vacanță.

Ador mirosul proaspăt al huselor de pe scaunele unei mașini noi.

Prefer să conduc un automobil Mercedes mare, decât o Mazda mică.

Vreau să îmi folosesc telefonul mobil la orice oră din zi, nu doar serile și la sfârșit de săptămână, când tarifele sunt mai mici.

În sfârșit, prefer să cheltuiesc 20 de dolari ca să văd un film bun imediat ce a apărut în cinematografe decât să aștept trei luni ca să pot închiria caseta video cu trei dolari.

Iată care este concluzia. Conductele pe termen lung sunt esențiale pentru oamenii care vor să se bucure de o bătrânețe lipsită de griji. Acesta este motivul pentru care toți oamenii ar trebui să își construiască conducte pe termen lung.

Dar trebuie să fim realiști — chiar vreți să așteptați 50 de ani ca să vă bucurați de beneficiile unei conducte? Eu, unul, nu! Sunt dispus să fac sacrificii pentru a-mi construi conducta pentru pensie. Dar nu vreau să fiu nevoit să trăiesc ca un sihastru timp de 50 de ani ca să reușesc să fac acest lucru!

Eu vreau să îmi trăiesc visurile chiar acum, cât sunt încă tânăr și am copiii acasă, lângă mine. Nu vreau să aștept până la 65 sau 70 de ani ca să încep să îmi realizez visurile — precum scufundătorul

din povestea de la începutul capitolului. Sunt sigur că și dumneavoastră gândiți la fel.

Luați partea bună din toate!

Așa cum spuneam mai devreme, o conductă pe termen lung ar trebui să fie una dintre conductele pe care le construiți. Însă nu singura conductă pe care o aveți în vedere. La fel cum nu trebuie să vă puneți toate ouăle într-un singur coș, nu trebuie să vă puneți toate profiturile într-o singură conductă.

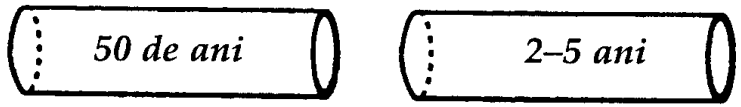
Ei bine, cu planul de construire a conductelor în 5 ani, puteți nu numai să vă diversificați portofoliul de conducte, dar puteți să nutriți visuri măreț și să începeți să le trăiți imediat, în loc să vi le împliniți la 60 sau la 70 de ani. Puteți să luați partea bună din toate!

Gândiți-vă puțin — nu ați prefera să fiți liber din punct de vedere financiar în 5 ani, în loc de 50 de ani? Bineînțeles că da. Cine nu ar vrea?

De aceea vă recomand să vă construiți o conductă în 5 ani, în timp ce vă construiți și o conductă în 50 de ani!

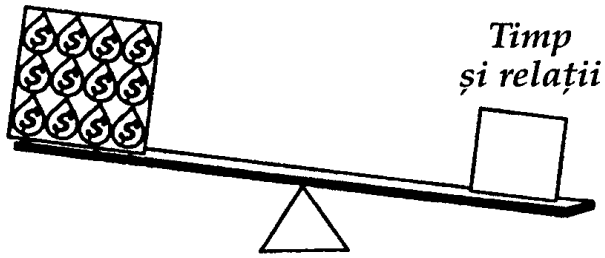
Două tipuri de conducte

Pe termen lung ***și*** ***Pe termen scurt***



Conducta supremă — creșterea exponențială electronică — se poate construi în doi până la cinci ani, în loc de 50 de ani... și poate începe să pompeze profit în câteva luni, în loc de câteva decenii. Puteți începe să vă construiți conducta pe termen scurt lucrând cu jumătate de normă, serile și la sfârșit de săptămână, până când aceasta ajunge să pompeze suficient de mult profit pentru ca dumneavoastră să vă puteți ocupa de construirea ei cu normă întreagă!

Gândiți-vă — conducta supremă vă poate duce în vârful stejarului într-o fracțiune din timpul necesar construirii unei conducte în 50 de ani. Și faptul cel mai îmbucurător este că nu trebuie să economisiți sau să investiți o căruță de bani pentru a vă construi conducta în 5 ani! Nu trebuie decât să vă valorificați timpul și relațiile!



Creștere exponențială

Trăiți pentru astăzi... Faceți planuri pentru mâine

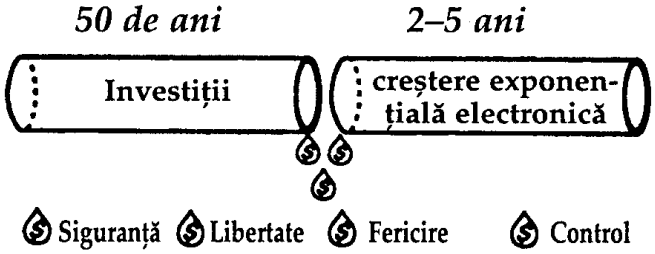
Cu mulți ani în urmă, tatăl meu mi-a dat un sfat minunat. Mi-a spus: „Trăiește pentru ziua de astăzi și fă-ți planuri pentru ziua de mâine." Niciodată

nu am uitat cuvintele lui și le repet adesea celor patru copii ai mei.

Construirea unei conducte pe termen scurt, în timp ce vă construiți și o conductă pe termen lung, vă oferă posibilitatea să urmați sfatul înțelept al tatălui meu.

Trebuie să înțelegeți că planul conductei supreme — planul de construire a unei conducte în 5 ani — vă permite să trăiți prezentul, pentru că puteți începe să vă bucurați de roadele muncii dumneavoastră în numai câteva luni! Planul de construire a conductei în 50 de ani, pe de altă parte, vă dă posibilitatea de a face planuri pentru viitor. Acesta este motivul pentru care îi sfătuiesc pe oameni să construiască atât conducte pe termen lung, cât și conducte pe termen scurt!

Conductele reprezintă ancorele dumneavoastră de salvare în viață



Atunci când tatăl meu m-a sfătuit să „trăiesc prezentul și să fac planuri pentru viitor", ceea ce voia el să spună, de fapt, era: „Conductele sunt ancorele tale de salvare în viață. Așadar, fii un constructor de conducte, nu un cărător de găleți."

Minunat sfat, tată! Minunat sfat!

CONCLUZIE

Parabola conductei supreme

Anul 2001, Silicon Valley, SUA

Au fost odată ca niciodată, acum foarte, foarte puțin timp, doi tineri care erau veri, pe numele lor Paul și Bruce. Aceștia lucrau împreună ca directori de departamente la Cistern International, un conglomerat multinațional de servicii de curent electric și apă care opera în întreaga lume.

Cei doi tineri erau prieteni la cataramă.

Și amândoi nutreau visuri mărețe.

Ei vorbeau despre faptul că, într-o bună zi, vor deveni complet independenți din punct de vedere financiar. Erau inteligenți și muncitori. Nu aveau nevoie decât de o ocazie.

Într-o bună zi se ivi și ocazia așteptată. Compania hotărî să îi numească pe cei doi prieteni în funcția de directori executivi ai departamentului de software din cadrul companiei Cistern. Salariul lor era acum de două ori mai mare decât înainte.

„Iată că ni s-a îndeplinit visul!", s-a entuziasmat Bruce. „Nu-mi vine să cred ce noroc avem."

Însă Paul nu era la fel de convins.

La sfârșitul primei zile de lucru de zece ore, pe Paul îl durea spatele și îi amorțiseră degetele de cât lucrase la îmbunătățirea programelor de software. Avea în subordine 50 de angajați, dintre care cei mai mulți erau nemotivați și nu cooperau deloc. Îi displăcea faptul că era obligat să meargă în alte țări în călătorii de afaceri, uneori pentru câteva săptămâni. Șeful său de la Cistern era irascibil, grosolan și autoritar. Paul se gândea cu groază la faptul că trebuia să se trezească a doua zi dimineață și să o ia de la capăt. Și-a jurat că va găsi un mod mai bun de a trăi și a munci.

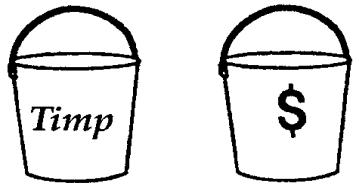
Paul, omul cu conducta

„Bruce, am un plan", i-a spus Paul prietenului său a doua zi de dimineață înainte de a se așeza la birou și a-și deschide computerul.

„În loc să ne vindem timpul și cunoștințele unui tiran de șef și să conducem angajați nemotivați, primind în schimb un salariu săptămânal, hai mai bine să valorificăm Internetul pentru a crea un venit permanent."

„Să ai o slujbă este ca și cum ai căra găleți", a mai spus Paul. „O găleată de muncă echivalează cu o găleată de bani. Dar dacă nu mai putem munci din cauză că suntem bolnavi sau suntem concediați, nu ne mai primim nici salariul."

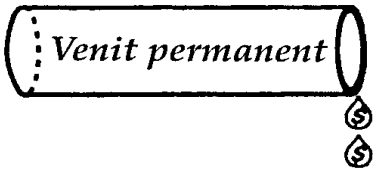
O slujbă



o găleată de timp = o găleată de bani

„Avem nevoie de o carieră care să ne aducă un venit cu creștere exponențială permanent. Venitul cu creștere exponențială este ca și cum ai construi o conductă — muncim o singură dată și suntem plătiți la nesfârșit. Bruce, trebuie să începem să gândim și să acționăm ca niște constructori de conducte, nu ca niște cărători de găleți."

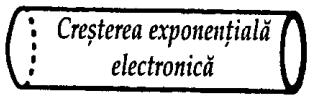
Conductă



„Un fost angajat de-al meu mă ajută să construiesc o conductă prin Internet. El o numește conducta supremă, deoarece combină puterea comerțului electronic cu forța creșterii exponențiale. Conducta supremă e afacerea mea — eu sunt proprietarul. Lucrez de acasă. Nu este nevoie de cheltuieli de întreținere. Nu am angajați. Nu am stat de plată. Nu am stoc de marfă în privința căruia să mă îngrijorez. E simplu. E economic. Se bazează pe Internet.

Și oferă o modalitate de a obține un venit suplimentar permanent."

Conducta supremă



- **Nu există șefi**
- **Siguranță**
- **Libertate**
- **Afacere proprie, independentă**
- **Nu există angajați**
- **Nu există stat de plată**
- **Stoc de marfă redus**
- **Nu este nevoie de cheltuieli de întreținere**

Bruce s-a oprit de parcă ar fi fost trăznit.

„O conductă prin Internet! Cine a mai auzit de așa ceva?", a țipat Bruce.

„Avem o slujbă minunată", a spus Bruce sfătos. Nu îți răsturna singur barca! Avem o slujbă sigură, care ne aduce beneficii extraordinare.

Suntem liberi la sfârșit de săptămână și în fiecare an avem două săptămâni de concediu plătit. Suntem asigurați pe viață! Ia mai lasă-mă în pace cu conducta ta supremă!"

Însă Paul nu se pierdu așa ușor cu firea. Cu multă răbdare, îi explică celui mai bun prieten al său planul de construire a conductei supreme. Paul urma să lucreze o parte din zi la slujba lui obișnuită, iar serile și la sfârșit de săptămână avea să muncească la construcția unei conducte prin Internet.

Paul știa de asemenea că va avea nevoie de un an, poate chiar doi, înainte ca afacerea sa să fie destul de importantă ca să înceapă să pompeze profi-

turi semnificative. Însă Paul credea în visul lui, acela de a avea propria afacere... și de a fi stăpânul propriei vieți. Era hotărât să reușească.

Acțiunile mici dau rezultate mari

În vreme ce serile și la sfârșit de săptămână Bruce stătea în fotoliul său cu spătar reglabil, model Băiatul-cel-Leneș, Paul continua să lucreze la construcția conductei sale supreme.

În primele luni, Paul nu prea avu cu ce să se mândrească de pe urma muncii sale. Afacerea cu conducta bazată pe Internet era ceva nou pentru el. A trebuit să învețe un sistem nou și apoi să îi învețe și pe alții cum să-l folosească. Zilnic vorbea cu mentorii săi, iar la sfârșit de săptămână participa la cursuri de pregătire, pentru a-și îmbunătăți capacitatea de construire a unei afaceri. Citea literatură motivațională și asculta casete educaționale recomandate de mentorii săi.

Cu fiecare zi care trecea, Paul își îmbunătățea cunoștințele despre construirea unei afaceri. A învățat cum să îi atragă pe oameni într-o conversație. Cum să îi facă pe aceștia să vorbească despre visurile lor. Cum să trateze cu delicatețe obiecțiile. Cum să pregătească oamenii, astfel încât aceștia să își valorifice întregul potențial. Treptat, a început să capete încredere în el însuși... în ocazia pe care o avea... și în noii săi parteneri de afaceri. Era un teritoriu nou pentru Paul. Dar pe măsură ce îi sporeau cunoștințele și încrederea în sine, se dezvolta și conducta sa pe Internet.

Paul își spunea mereu că visurile de mâine se construiesc prin sacrificiile de astăzi. Zi de zi își construia conducta supremă, cu fiecare conversație în parte.

„Dacă visul meu este suficient de îndrăzneț, atunci faptele nu mai au importanță", fredona el în timp ce ridica receptorul pentru a suna un alt potențial client.

„Investițiile pe termen scurt înseamnă recompense pe termen lung", repeta el în timp ce își stabilea obiectivele zilnice și săptămânale, știind că, în timp, rezultatele vor depăși cu mult efortul depus.

„Gândește-te la răsplată", își spunea el în gând, mereu, în timp ce îl cuprindea somnul ascultând o casetă înregistrată de un prosper constructor de afaceri prin Internet.

„Gândește-te la răsplată..."

Roata se întoarce

Zilele s-au transformat în luni.

Într-o bună zi, Paul își dădu seama că acum conducta sa pompa destul profit cât să echivaleze cu jumătate din salariul său lunar! Paul a continuat să muncească din greu la slujba sa obișnuită, însă își folosea timpul liber încă și mai constructiv. Știa că era o chestiune de câteva luni până când venitul obținut din conducta sa construită cu jumătate de normă va depăși venitul realizat la slujba sa cu normă întreagă.

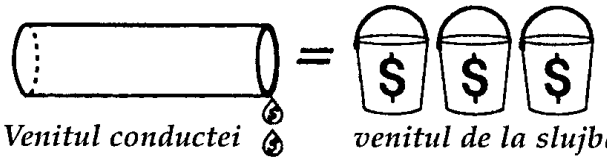
În timpul pauzelor de prânz de la Cistern, Paul îl vedea pe prietenul său, Bruce, plimbându-se agitat de la un birou la altul. Slujba de cărător de găleți a lui Bruce începuse să îl afecteze. Bruce părea din ce în ce mai tensionat din cauza șefilor autoritari... a termenelor-limită nerealiste... și a zvonurilor despre concedieri care circulau zilnic.

La sfârșit de săptămână, Bruce își scria de zeci de ori demisia. Dar nu o expedia niciodată. Avea facturi de achitat. Avea prea multă nevoie de salariul său ca să poată demisiona. Se simțea prins în capcană. Își simțea sufletul pustiit. Totuși, coșul de hârtii din biroul lui nu era gol. Era îndesat cu demisii mototolite...

Demisia din slujba cu normă întreagă

În cele din urmă, pentru Paul sosi ziua cea mare — cecul pe care îl încasa din conducta electronică era mai mare decât salariul lunar pe care îl primea la Cistern! Soția sa realiză două copii colorate după cecul pe care îl încasa din conductă și după cecul pe care îl primea de la Cistern, și le înrămă. Noii parteneri de afaceri ai lui Paul îl ovaționară când acesta le arătă cecurile alăturate. Blițurile aparatelor de fotografiat au strălucit în vreme ce ochii lui Paul străluceau de bucurie.

Într-o zi, în viitor



Paul era singurul angajat de la Cistern care nu se lăsa intimidat de șef. Datorită conductei supreme pe care și-o construise, Paul era liber! Conștientizând acest lucru, Paul avea încredere în el însuși. Paul trata cu calm ieșirile necontrolate ale șefului. Paul își îndrepta umerii și își privea șeful drept în ochi în timpul discursurilor pe care acesta din urmă i le ținea.

„Nu este nevoie să țipați", spunea Paul cu fermitate. „Mă aflu chiar aici, în fața dumneavoastră. Nu credeți că am fi mult mai eficienți dacă am discuta problema cu calm?"

Colegii de serviciu începură să-l numească pe Paul „îmblânzitorul de lei", din cauza felului în care se purta cu șeful său. Însă Paul a înțeles că nu își „îmblânzea" șeful. Pur și simplu își susținea punctul de vedere, deoarece șeful nu mai avea puterea de a controla viața lui Paul.

Într-o seară, Paul stătea la biroul pe care și-l făcuse acasă și scria următoarea scrisoare:

Stimate domnule șef,

Vă scriu pentru a vă anunța că începând din acest moment demisionez de la Cistern International.

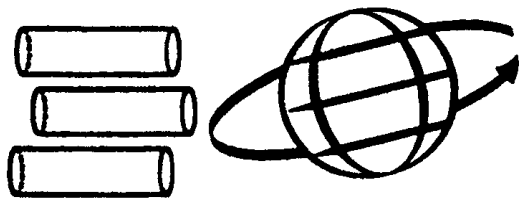
Mi-a făcut plăcere să lucrez în compania Cistern, dar regret să vă anunț că firma nu își mai poate permite serviciile mele.

Al dumneavoastră,
Paul, omul cu conducta

Paul simți un val de libertate în timp ce îndoi foaia de hârtie pe care își scrisese demisia și o puse într-un plic. Aștepta viitorul cu speranță și optimism. Paul înțelesese că ceea ce realizase cu ajutorul conductei prin Internet era numai prima etapă a unui vis uriaș.

Vedeți dumneavoastră, Paul avea planuri care depășeau cu mult zidurile companiei Cistern Industries.

Paul plănuia să construiască conducte prin Internet în întreaga Americă de Nord — și, în cele din urmă, în întreaga lume!



Din nou, la prietenul lui cel mai bun

Afacerea bazată pe Internet a lui Paul continua să prospere. Niciodată nu fusese mai fericit... sau mai împlinit. Însă nu același lucru se putea spune despre fostul său coleg de serviciu de la Cistern. Compania își desfășura din ce în ce mai mult activitatea prin Internet, ceea ce înseamnă că în departamentul lui Bruce se făceau reduceri de posturi.

Din cauza salariului mare pe care îl primea, Bruce a fost primul angajat al cărui post a fost desființat. Pe Paul îl durea sufletul să vadă cum Bruce își implora prietenii să-l lase să le ofere consultanță pentru computerele lor depășite. Așadar, Paul a stabilit o întrevedere cu Bruce.

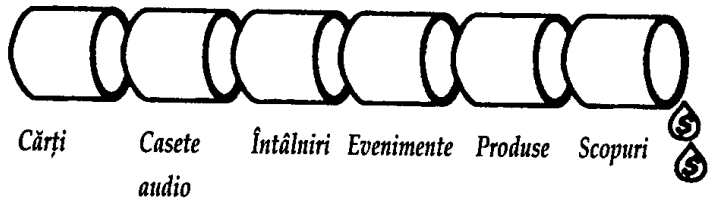
„Bruce, am venit să te rog să mă ajuți."

Bruce și-a îndreptat umerii încovoiați, iar ochii lui negri s-au îngustat până când au devenit o linie.

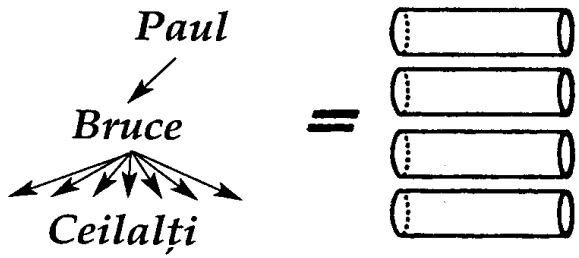
„Nu-ți bate joc de mine", a șuierat Bruce.

„N-am venit aici ca să te umilesc", spuse Paul. „Am venit să îți ofer o ocazie excelentă de a face afaceri. Mie mi-au trebuit doi ani până când conducta mea prin Internet a început să pompeze suficient profit ca să pot demisiona de la Cistern. Dar am învățat multe în tot acest timp. Știu cum să construiesc conducte supreme. Cum să vorbesc cu oamenii. Cum să formez echipe. Știu cum să dezvolt o afacere ajutându-i pe oameni să progreseze. Am dezvoltat un sistem garantat care ne va oferi mie și partenerilor mei posibilitatea de a construi o nouă conductă supremă... iar apoi o alta... și apoi încă una.

Sistemul de construire a conductelor



Am nevoie de parteneri alături de care să construiesc conductele", a continuat Paul. „Am să te învăț tot ce știu despre construirea conductelor prin Internet... și nu o să-ți iau nici un bănuț pentru asta. Tot ceea ce îți cer în schimb este ca tu să-ți însușești sistemul și apoi să îi înveți pe alții... și să îi ajuți pe aceștia să îi învețe pe alții acest sistem... până când vor exista conducte supreme în fiecare oraș din America de Nord... și, în cele din urmă, în fiecare familie din fiecare oraș din lumea întreagă."



„Gândește-te puțin", a mai spus Paul. „Am putea încasa un mic procent din fiecare produs cumpărat prin Internet care trece prin conductele supreme construite de noi. Cu cât este mai mare volumul produselor care trec prin conductele noastre, cu atât mai mari vor fi sumele de bani care ne vor intra în

buzunar. Conducta supremă pe care am construit-o nu este sfârșitul unui vis. Este numai începutul!"

Bruce a văzut în sfârșit imaginea de ansamblu. A zâmbit și i-a întins mâna prietenului său. Au dat mâna... și apoi s-au îmbrățișat ca doi prieteni ce nu se mai văzuseră de mult.

Răsplata

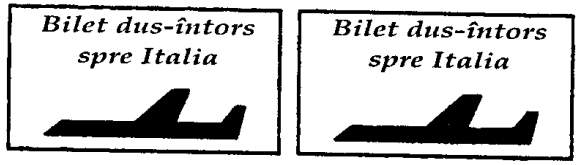
Anii au trecut. Paul și Bruce au încetat de mult să mai muncească. Afacerile lor cu conducte prin Internet din lumea întreagă continuau să pompeze milioane de dolari pe an în conturile lor bancare.

Cei doi vechi prieteni aveau timp să călătorească și să viziteze locuri exotice din lumea largă. Într-o zi, Bruce l-a invitat pe Paul să ia masa împreună cu el. Voia să îi împărtășească niște noutăți palpitante.

„Paul, acum mulți ani mi-ai făcut un cadou minunat când mi-ai oferit acea oportunitate de afaceri bazată pe Internet. Acest cadou mi-a schimbat viața pentru totdeauna. Ani de zile mi-am tot bătut capul încercând să mă gândesc la o modalitate de a te răsplăti pentru favoarea pe care mi-ai făcut-o. De aceea te-am invitat astăzi aici. Iată cadoul meu pentru tine."

Bruce i-a înmânat lui Paul un plic. Înăuntru erau două bilete de avion, la clasa întâi, spre Italia.

Două bilete spre Italia



„Nu trebuie să...", a început Paul. Dar Bruce l-a întrerupt.

„Lasă-mă pe mine să vorbesc acum", i-a spus Bruce. „De când eram copii, părinții noștri ne-au povestit că bunicii noștri au emigrat în America din Italia. Ei bine, cu ajutorul Internetului, am reușit să descopăr rădăcinile familiei noastre până la cei doi veri care locuiau într-un sat din centrul Italiei."

„Paul, acesta este cadoul meu pentru tine", a mai spus Bruce. „Ne vom întoarce în acel sat. Vom merge în piața satului, acolo unde stră-stră-stră-stră-străbunicii noștri și ceilalți săteni se întâlneau ca să își umple gălețile cu apă din rezervorul din sat. Și vom sta în genunchi și le vom mulțumi străbunicilor noștri și lui Dumnezeu, pentru că au construit o conductă de binecuvântare care a curs liber în viețile noastre!"

Încheierea ciclului

Paul l-a privit îndelung pe vărul său, fără să scoată nici un cuvânt. Apoi s-a aplecat către Bruce, i-a prins amândouă mâinile și le-a ținut strâns într-ale sale. „Am o singură dorință", a spus el încet. „Poți să schimbi data călătoriei din săptămâna viitoare pentru ziua de mâine?"

* * *

Două săptămâni mai târziu...

Aeroportul din Roma era foarte aglomerat. Paul și Bruce se întorceau în Statele Unite după ce petrecuseră două săptămâni minunate în Italia. Merseseră pe străzile pe care altădată le bătuseră străbunicii lor și luaseră masa cu zeci de rude pe care le credeau de mult pierdute.

Fusese călătoria vieții lor și amândoi se simțeau revigorați și mai împliniți în urma vizitei pe care o făcuseră. Stăteau unul lângă altul în aeroport, citind aceeași carte. Din când în când, unul dintre cei doi prieteni se apleca spre celălalt și îi arăta un pasaj din carte.

„Of, NU! Nu din nou!", exclamă un om de la celălalt capăt al culoarului. *„Zborul meu a fost anulat — DIN NOU! N-o să mai plec niciodată de aici!"*

„Este vorba despre zborul nostru", spuse Paul, arătând spre monitorul de deasupra lor. „S-a anulat. Acum ce s-a mai întâmplat?"

Paul s-a uitat la vechiul lui prieten. Bruce l-a privit la rândul său și amândoi au zâmbit.

„Te gândești la ce mă gândesc și eu?", a întrebat Bruce zâmbind.

„Și tu te gândești la ce mă gândesc și eu?", a mustăcit Paul.

„Se pare că trebuie să mai stăm o săptămână!", au exclamat ei în același timp, sărind de pe scaunele lor și bătând palma.

Omul de la celălalt capăt al culoarului s-a uitat strâmb la ei, de parcă ar fi venit de pe altă planetă.

„Dar voi de ce sunteți așa de bucuroși?", i-a întrebat el, nevenindu-i să creadă. „De două zile sunt blocat pe aeroportul ăsta. Am pierdut petrecerea zilei de naștere a fiicei mele și este a doua oară la rând când se întâmplă. În ultima lună am trecut prin atâtea fusuri orare, încât nici nu mai știu în ce zi suntem. Și parcă asta nu ar fi de ajuns, n-o să-mi mai iasă nici planificarea pe acest an, deoarece clientul meu s-a lăcomit și a refuzat să ajungă la o înțelegere."

„Ne pare rău", a spus Bruce. „Înțelegem prin ce treceți. Și noi obișnuiam să avem aceleași reacții, nu-i așa, Paul?"

„Cu siguranță", răspunse Paul. „Eram stresați. Tensionați. Epuizați. Sfârșiți. Ne simțeam cum nu se poate mai rău. Asta se întâmpla tare de mult, înainte de era conductei, nu-i așa, Bruce?"

„Cum adică «înainte de era conductei»?", a întrebat omul nervos. „Despre ce este vorba?"

„Aș fi încântat să vă explic", a spus Paul bucuros. „Însă eu și prietenul meu trebuie să ne prezentăm la biroul de închiriat mașini. Lăsați-mi cartea dumneavoastră de vizită și unul dintre noi vă va suna când ne vom întoarce în Statele Unite."

Străinul cel stresat i-a înmânat lui Paul cartea sa de vizită. Paul i-a lăsat și el cartea sa de vizită.

„Poftiți, citiți asta în timp ce așteptați avionul", a adăugat Paul. „Când vă voi suna, vom putea să discutăm despre această carte."

Paul l-a bătut pe Bruce pe umăr și amândoi s-au îndreptat spre biroul de închiriat mașini. S-au oprit numai cât să poată citi cartea de vizită a străinului cel stresat.

Bob Bruno,
Avocat

1-800- DĂ-I ÎN JUDECATĂ

„Bob Bruno, avocat", spuse Paul. „Am impresia că domnul Bruno ar profita bucuros de oportunitatea de a construi o conductă, nu crezi?"

„Bruno... Bruno", a repetat Bruce încet. „Numele de Bruno mi se pare îngrozitor de cunoscut."

„Dintr-un motiv oarecare, Bruce, am o presimțire bună în ceea ce-l privește pe acest tip", a spus Paul. „O presimțire pe care am avut-o când tu mi te-ai alăturat în afacere. Cred că noul nostru prieten Bruno va fi un constructor de conducte formidabil!"

Paul și Bruce i-au aruncat o privire noii lor cunoștințe.

Avocatul cel stresat ținea cu mare grijă cartea pe genunchi. Uitându-se insistent la copertă, rosti încetișor titlul, ca pentru el însuși.

Apoi, cu delicatețe, asemeni unui bătrân care deschide un dar primit de la nepotul favorit, Bruno deschise cartea intitulată *Conducta de milioane* și începu să citească...

Cuprins

Dumneavoastră puteți deveni milionarul de alături! 5
Mulțumiri 9
De la biroul lui Burke Hedges
Conductele reprezintă ancorele dumneavoastră de salvare în viață 11
Introducere
Conducta de milioane 19

PARTEA ÎNTÂI
Trăim într-o lume a cărătorilor de găleți

1. Dumneavoastră ce sunteți — un cărător de găleți? Sau un constructor de conducte? .. 29
2. Trăim într-o lume a cărătorilor de găleți 35

PARTEA A DOUA
Conductele reprezintă ancorele de salvare din viața dumneavoastră

3. Forța conductei 49
4. Valorificarea: forța din spatele conductei 60
5. Valorificarea banilor: construirea conductei după modelul Palm Beach 68
6. Valorificarea timpului: conducta oamenilor obișnuiți 80

Partea a treia
Conducta supremă

7. Creșterea exponențială electronică: conducta supremă 95
8. Preferați planul pe 50 de ani?... Sau planul pe cinci ani? 113

Concluzie
Parabola conductei supreme 127

Editor: Gr. Arsene

CURTEA VECHE PUBLISHING
str. arh. Ion Mincu 11, București
tel.: (021)222.57.26, (021)222.47.65
0744.55.47.63
fax: (021) 223.16.88
e-mail: redactie@curteaveche.ro
web: www.curteaveche.ro